



GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR



Gregorio Cisneros Santos

**GESTIÓN
DEL
COMERCIO EXTERIOR**

**Editorial
UNISCJSA**

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Gregorio Cisneros Santos

Profesor Asociado de la E. P. de Administración de
Negocios Internacionales

Director de la Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica
Vicepresidencia de Investigación
Universidad Nacional Intercultural de la Selva Central
Juan Santos Atahualpa
Junín, Perú

Gestión del Comercio Exterior

Autor:

© Gregorio Cisneros Santos

Primera Edición digital: abril 2021

Editado por:

Universidad Nacional Intercultural de la Selva Central

Juan Santos Atahualpa

Jr. Los Cedros No. 141. La Merced,

Chanchamayo, Junín, Perú.

www.uniscjsa.edu.pe

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú No 2021-02762

ISBN: 978-612-48380-3-3



9 786124 838033

Derechos Reservados. Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio, total o parcialmente, sin permiso expreso del autor.

CONTENIDO

Introducción

PARTE I

GESTIÓN DE IMPORTACIÓN 15

Capítulo I	La decisión de importar. 15
Capítulo II	Iniciándose en la Importación. 21
Capítulo III	Costos de Importación. 24
Capítulo IV	Medios de Pago y Garantías. 27
Capítulo V	Marco Legal. 34
Capítulo VI	Régimen arancelario. 46
Capítulo VII	Trámites y documentos. 66
Capítulo VIII	Transporte y embalaje. 80

PARTE II

GESTIÓN DE EXPORTACIÓN 87

Capítulo I	La Decisión de Exportar. 87
Capítulo II	Preparando la Exportación. 95
Capítulo III	Determinación del Mercado Objetivo. 106
Capítulo IV	Identificación del Cliente. 116
Capítulo V	Mecanismos Promocionales. 123
Capítulo VI	Normas Técnicas y de Calidad. 129
Capítulo VII	Costos, Precios y Cotizaciones. 142
Capítulo VIII	Medios de Pago y Garantías. 154
Capítulo IX	Marco Legal. 161
Capítulo X	Régimen Arancelario. 174
Capítulo XI	Trámites y Documentos. 182
Capítulo XII	Transporte y Embalaje. 191

PARTE III

LEY GENERAL DE ADUANAS Y SU REGLAMENTO

Capítulo I	La Ley General de Aduanas. 200
Capítulo II	Reglamento de la Ley General de Aduanas. 270

PARTE IV

GLOSARIO EXPORTADOR 340

A 340

Acceso al Mercado

Acceso Mínimo - Acceso Actual
Acuerdo Comercial
Acuerdo de Alcance Parcial
Acuerdo de Complementación Económica
Acuerdo de Mercadeo
Acuerdo de Nueva Generación
Acuerdo de Primera Generación
Acuerdo General
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATTS)
Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS)
Acuerdo Multifibras
Acuerdo Multilateral
Adhesión
Aduana
Aforo Aduanero
Agenda 21/XXI
Agentes Biológicos para el Control de Plagas
Agricultura Orgánica
Agricultura sostenible
Agro Negocio
Ajuste Estructural
Análisis del Riesgo
Animal
Año
Apoyo al Precio del Mercado (APM)
Apoyo al Precio de Mercado Interno (API)
Aprobación Sanitaria
Arancel
Arancel Ad Valorem
Arancel Convencional - Arancel Consolidado
Arancel Corriente o Propiamente Dicho
Arancel Equivalente o Arancel Cuota
Arancel Específico
Arancel Externo Común
Arancel "Flat"
Arancel General
Arancel Vigente
Arancelización
Arancelización Sucia
Arbitraje
Área de Baja Prevalencia de Plagas
Área Protegida
Área de Libre Comercio
Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)
Área Libre de Plagas o Enfermedades
Armonización

Armonización Aduanera
Armonización de Medidas Sanitarias
Asimetría
Autoridad Aduanera
Ayuda Bilateral
Ayuda Interna
Ayuda Multilateral

B 351
Balanza de Pagos
Banda de Precios
Barrera No Arancelaria
Bien Económico
Bienes Idénticos
Bien No Transable
Bien Transable
Biodiversidad o Diversidad Biológica
Bioseguridad
Biotecnología
Bloque Económico
Boletín de la OIE
Boletín Zoonosanitario
Bolsa de Productos Agropecuario

C 353
Caja Ámbar
Caja Azul
Caja Verde
Campaña Fito y Zoonosanitaria
Cantidad Meta Nacional (CMN)
Cantidad Monetaria Compensatoria
Censura
Cero - 92
Certificado Fitosanitario Internacional
Certificado Zoonosanitario Internacional
CI
Cláusula de Escape
Cláusula de Habilitación
Cláusula del Abuelo
Cláusula de Nación Más Favorecida
Cláusula de Paz
Cláusula de Salvaguardia
Comercio Administrado
Comercio Compensado
Comercio Leal
Comisión del Código Zoonosanitario Internacional

Comité de Agricultura
Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
“Commodity”
Compartimiento Ámbar
Compartimiento Verde
Compensación
Competitividad
Concesión Arancelaria
Conferencia de Bretton Woods
Conservación
Conservación Ex Situ.
Consolidación de Compromisos
Consulta
Contingente o Cuota
Contingente Arancelario
Contingente Bilateral
Contingente de Temporada
Contingente Global
Control
Convergencia
Convertibilidad
Corporación de Crédito para Productos Básicos
Créditos Garantizados de Exportación
Cuarentena
Cuatro Más Uno (4+1)
Cuatro Más Cinco (4+5)
Cuota
Cuota Arancelaria

D 359

Daño
Defensa Comercial
Derecho Ad Valorem
Derecho “Antidumping”
Derecho Arancelario Aduanero Auxiliar
Derecho Compensatorio
Derecho de Aduana
Derecho Especial de Giro
Derecho Especifico
Derecho Internacional
Derechos Punitivos
Derecho Variable a la Importación
Desmantelamiento
Desviación del Comercio
Devaluación
Diferencia Comercial

Diversificación de las Exportaciones

Divisa

Doctrina de la Similitud

“Drawback”

“Dumping”

“Dumping” Social

E 362

“Ecodumping”

Ecoetiquetado

Ecosistema

Ecu Verde

Embargo

Empresa Conjunta

Empresa Multinacional “Grupo Andino”

Enfermedad

Equidad

Equivalencia de las Medidas Sanitarias o Fitosanitarias

Equivalente del Subsidio al Consumidor (ESC)

Equivalente al Subsidio al Productor (ESP)

Especie en Peligro

Esquema “Green Cross”

Esquema “Green Seal”

Establecimiento Cuarentenario o Estación de Cuarentena

Estado de Emergencia

Etiqueta Ángel Azul

Evaluación del Riesgo

Exención

Exención de Aranceles Aduaneros

Exportación No Tradicional

Exportación Tradicional

F 373

Feria Comercial

FOB

Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA)

Formalidades Consulares

Fracción Arancelaria

Franja de Precios

G 374

GATS

“GATT”

Globalización

Graduación

Gravámenes Adicionales

Grupo Cairns

I 375

Importaciones

Incentivo

Incoterms

Insumos Agropecuarios

Integración Económica

J 376

Joint Venture

L 377

Ley Agrícola

Libre Comercio

Licencia

Licencia Automática

Licencia Discrecional

Limitación Voluntaria de las Exportaciones

Lista de Concesiones Arancelarias

Lista Nacional

M 379

Maltusianismo

Marc

Marca Registrada

Margen de Preferencia

Material

Medida Arancelaria

Medida de la Ayuda Equivalente

Medida de la Zona Gris

Medida de Salvaguardia o de Urgencia

Medida en Frontera

Medida Global de la Ayuda (MGA)

Medida Global de la Ayuda Total (MGA TOTAL)

Medida Monetaria y Financiera

Medida No Arancelaria

Medida Notificable

Medida Para-Arancelaria

Medida Sanitaria o Fitosanitaria (MSF)

Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con El Comercio (MIRC)

Mencabo

Mercado a Futuro

Mercado "SPOT"

Muestra Viva

N 383

Negociación Arancelaria

Negociación Comercial

Negociación Comercial Multilateral

Nivel adecuado de Protección Sanitaria o Fitosanitaria

Norma Legal

Norma o Estándar

Norma Relativa al Abastecedor Principal

Normas de Origen

O 385

Obligatoriedad

Obstáculos Técnicos al Comercio

Oferta

Oficina Internacional de Epizootias “OIE”

Organismo Vivo Modificado

Organización Mundial de Comercio

Órgano de Solución de Diferencias

P 387

País Miembro

Países Menos Adelantados

Pago Compensatorio

Pago de Estabilización

Pago Directo

Pagos Desconectados

Pago por Superficie

Panel

Parte Contratante

Partida Arancelaria

Patrimonio Histórico

Plaga

Plaga de Importancia Cuarentenaria

Plaguicidas de Uso Agrícola

Plantas

Política Agrícola Común (PAC)

Política de Apertura

Práctica Comercial Desleal

Precio del Productor

Precio de Compra

Precio en Frontera

Precio Meta

Precio Sombra

Precio de Intervención

Precio de Referencia

Precios Administrados

Predio o Establecimiento
Preferencia Arancelaria Regional (PAR)
Preferencias
Preservación
Préstamo de Mercadeo
Principio Científico
Procedimiento de Aprobación Sanitaria
Procedimiento de Control o Inspección
Producto Básico
Producto Biológico para el Control de Plagas de los Vegetales
Producto Biológico para Efectos de Salud Animal
Producto Farmacéutico
Producto Tropical
Programa de Apoyo Directo al Campo (PROCAMPO)
Programa de Fomento de las Exportaciones (PRE)
Programa de Reducción de Área
Programa de Reserva para Conservación (PRC)
Progresividad
Prohibición
Prohibiciones sobre la Base del Origen
Propiedad Intelectual
Propiedad Intelectual Relacionada con El Comercio (TRIPs)
Propuesta Dunkel
Protección
Protección Efectiva
Protección Nominal
Proteccionismo
Protocolo de Adhesión
Proveedor Principal
Prueba de Daño
Puestos de Control Cuarentenario

R 398

Reciprocidad
Recurrir
Régimen de Admisión Temporal
Regionalismo Abierto
Reglamento Relativo a Marcas de Origen
Reglamentos sobre Envases, Etiquetas y Marcas
Regresividad
Reintegro
Relación de Intercambio
Requisito de Compensación
Restitución
Restricción a la Importación
Restricción Cuantitativa

Restricción Voluntaria a la Exportación

Retiro de Tierras

Retorsión

Ronda

Ronda de Tokio

Ronda Uruguay

S 402

Salvaguardia

Salvaguardia Especial “SGE

Salud Animal

Sanidad Vegetal

Sanidad Animal Mundial

Sección 301

Secretaría Técnica de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria

Seguridad Alimentaria

Selectividad

Sendero Óptimo de Especialización – Integración

Sistema Agroalimentario

Sistema Agromonetario

Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

Sistema de Precios Máximos

Sistema de Precios Mínimos

Sistema Generalizado de Preferencias

Solución Adjudicataria

Solución de Diferencias

Solución Negociada

Subsidio o Subvención

Subvención Recurrible

Subvención No Recurrible

Subvención Prohibida

“Switch - Over”

T 407

Tarifificación

Tasa de Préstamo

Tasa de Protección Efectiva

Temas de la Agenda Automática

Temas de la Nueva Agenda

Territorio Aduanero

Transparencia

Tratados Bilaterales de Inversión

Trato de la Nación más Favorecida

Trato Especial

Trato Nacional

Trato Nacional en Materia de Tributación y de Reglamentación Interna

Treinta y Tres Más Uno (33+1)

Trims

Trips

U 410

Unión Aduanera

Unión Europea

Universo Agropecuario

V 411

Valor de Transacción

Valor Normal

Variedad Vegetal

Ventaja Comparativa

Ventaja Competitiva

Vía Expedita

Z 413

Zona Escasa Prevalencia de Plagas o Enfermedades

Zona de Libre Comercio

Zona de Tránsito

Zona Franca Aduanera

Zona Libre de Plagas o Enfermedades

INTRODUCCIÓN

La Universidad Nacional Intercultural de la Selva Central Juan Santos Atahualpa, en su Filial de Satipo, cuenta con la Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales, espacio académico que le permite la formación universitaria de los futuros profesionales dedicados a los negocios en el marco del comercio exterior.

Desde el año 2003 el estado, a través del MINCETUR, conjuntamente con los representantes del sector privado y del sector público vinculados a la actividad del Comercio Internacional, vienen implementando el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), que propone convertir al Perú en un país exportador con una oferta de bienes y servicios competitiva, moderna, diversificada y con alto valor agregado. Para alcanzar la visión del PENX, se han definido 4 objetivos estratégicos: Desarrollo de la oferta exportable; facilitación de Comercio Exterior; desarrollo de nuevos mercados y consolidación de los actuales, así como, el desarrollo de una cultura exportadora. El presente material bibliográfico se enmarca dentro del segundo objetivo, es decir, su aporte es el de propiciar el conocimiento, los procedimientos y prácticas necesarias para que los usuarios de comercio exterior en general, y nuestros futuros profesionales, puedan adquirir mercancías provenientes del extranjero, para ser destinadas al consumo o para su transformación a terceros productos cuyo destino final sea a su vez el mercado interno o el de exportación.

La importación de bienes o servicios tiene como principal objetivo el brindar a los residentes de un determinado país, una o más alternativas adicionales de abastecimiento de las que encontraría en su mercado local. Esto le habrá de permitir cubrir sus necesidades de consumo de una forma más eficiente, económica y segura. Estas alternativas ofrecen oportunidades diversas en precios, calidad y cantidad, fomentando a su vez a los productores locales, a buscar la eficiencia, la modernización y la competitividad de sus procesos, tanto en calidad y oportunidad, por ende, los consumidores se volverán más exigentes en estos aspectos.

En los últimos años, el Perú viene mostrando un desempeño muy favorable en su comercio exterior, habiendo llegado a su nivel más elevado en el año 2018 con más de US\$ 48 mil millones en exportaciones, contribuyendo de esa manera a la mejora de los niveles de competitividad y productividad de nuestra economía, cuyo escenario se muestra bastante auspicioso para los actores de ésta actividad estratégica.

Finalmente, es importante resaltar que la elaboración de este material de trabajo académico, ha sido posible gracias a información del MINCETUR, institución que tiene como una de sus responsabilidades principales, coadyuvar a fomentar la competitividad del país, promoviendo el desarrollo permanente y agresivo del Comercio Exterior.

Gregorio Cisneros Santos

PARTE I

GESTIÓN DE IMPORTACIÓN

CAPITULO I

LA DECISION DE IMPORTAR

¿Por qué importar?

Se entiende por importación el ingreso legal de mercancías procedentes del extranjero con fines principalmente de carácter comercial, pudiendo también tener fines de naturaleza personal, social o benéfica, entre otros permitidos por nuestra legislación.

Las importaciones sirven para abastecer al mercado nacional ante la insuficiencia de producción y son fundamentales para asegurar la provisión para el consumo y la producción nacional. Tal es el caso de importaciones de productos de alta tecnología e insumos para la industria vinculada a sectores como comunicaciones, energía, transportes, alimentación, minería, entre otros.

La importación de insumos para la producción es pieza clave para el impulso y fomento de la competitividad de las empresas, para tal efecto, existen regímenes aduaneros de fomento a empresas en actividades relacionadas con la producción para la exportación. De esta manera, a la par de asegurar el abastecimiento de insumos del extranjero a precios competitivos internacionalmente, se promueve el incremento de contenido nacional en las exportaciones y facilita la creación de cadenas productivas. Los productos importados se utilizan a su vez como materiales, componentes y equipos en la producción local.

Con ello se diversifica la gama de productos acabados y de servicios, producidos y ofrecidos por la industria nacional, así como también las distintas tecnologías que esta última puede utilizar.

¿Quiénes pueden importar y qué requisitos necesitan?

El Estado peruano garantiza el derecho de toda persona natural o jurídica a realizar operaciones de comercio exterior. En ese sentido, cualquier persona natural o jurídica puede importar señalando su Registro Único de Contribuyente (RUC).

Excepcionalmente, no requerirá RUC, las personas naturales que realizan en forma ocasional importaciones de mercancías, cuyo valor FOB por operación no exceda de los dos mil dólares americanos (US\$ 2,000) y siempre que registren hasta tres (3) importaciones anuales como máximo y las que por única vez realicen importaciones cuyo valor FOB no supere los cinco mil dólares americanos (US\$ 5,000).

De otro lado, las personas naturales pueden tramitar personalmente la importación en la aduana siempre que:

- ✓ Tengan un RUC.
- ✓ Cuando el valor FOB de la mercancía no supere los US \$ 2 000.

¿Cuáles son las condiciones necesarias para importar?

Las personas o empresas que deseen iniciarse en la importación, con la finalidad de evaluar su capacidad importadora y asegurar el éxito en el proceso, deben tener en cuenta las siguientes condiciones básicas para hacerlo:

Conocer el mercado interno. En caso de que el insumo, producto o servicio importado esté destinado al mercado local, el importador debe determinar qué tan sostenible resultará la inversión en relación al uso o práctica comercial que le da el insumo, producto o servicio importado y cuál es el beneficio que se obtendrá en la producción o comercialización en el mercado interno.

Conocer apropiadamente la información necesaria del mercado de origen del producto y de los potenciales proveedores, así como sobre los tratados, acuerdos y/o mecanismos comerciales o de incidencia arancelaria con los países de exportación, que le permitan al importador determinar la razonabilidad y rentabilidad económica e impositiva de la operación de importación.

Conocer si el insumo o producto importado contará con las condiciones de infraestructura para su traslado y mantenimiento y si va a poder ser comercializado sin ningún tipo de restricción en su uso o práctica comercial.

Conocer si la tecnología a importar va a traer como beneficios economías de escala que traerán consigo la reducción de costos logrando de esa manera ser más competitivo a nivel local y en caso se plantee exportar.

Si la actividad importadora permitirá contar con productos o servicios competitivos en calidad y precio, que cumplan con los requerimientos y estándares exigidos por los mercados en los que se desenvuelve o a los que planea ingresar.

Tener acceso a información suficiente y oportuna, que permita tener conocimiento del mercado al cual estarán dirigidos los bienes o servicios importados, responder a las necesidades de los clientes, conocer a sus proveedores actuales y potenciales, de tal manera que se pueda responder a los requerimientos exigidos por los mercados.

Realización de un planeamiento de importación. Es recomendable realizar un estudio de mercado y factibilidad económica de la importación del producto que incluya los objetivos y metas de importación, estrategias y acciones que deberán realizarse para introducir, penetrar y consolidarse en el (los) mercado (s) elegido (s) a nivel local o internacional dependiendo de dónde esté dirigido el bien o servicio final.

¿Cuáles son las consideraciones previas que se deben tomar en cuenta antes de importar?

Importar es una tarea que demanda un mayor cuidado y rigor de lo que a primera vista pudiera pensarse, pues con frecuencia se habla de importar como si se tratara de una simple tarea de compra del exterior. Sin embargo, esa compra es la última fase y la consecuencia de un conjunto de operaciones que posibilitan el paso de un producto entre el fabricante y el comprador, cuyo conocimiento sistemático y ordenado, al igual que su aplicación, forman el sentido mismo de la comercialización internacional.

La importación representa la etapa final del proceso de colocación de mercancías extranjeras en el mercado nacional, resultado de un conjunto de operaciones emprendidas por el importador, dentro de las que se encuentran:

- ✓ Evaluar cuidadosamente los requisitos que deben cumplirse al importar los productos, es decir, cubrir el pago a tiempo, llenar la documentación adecuada para el ingreso de los mismos al país, el tiempo de tránsito de las mercancías, etc.
- ✓ Obtener información del mercado de origen del producto y de los potenciales proveedores: países productores, países comercializadores, precios, variedades, calidad, etc.
- ✓ Conocimiento de la oferta del bien o servicio.
- ✓ Analizar los factores de riesgo y costo de la importación.
- ✓ Financiamiento.
- ✓ Contratación de empresas en el exterior para la producción de un bien o servicio que luego será importado.
- ✓ Manejar los estándares adecuados de calidad.
- ✓ Examinar los mercados de suministros internacionales y aprovechar las mejores ofertas.
- ✓ Definir el tipo de relación de negocios que se debe establecer con sus proveedores para satisfacer los objetivos de la oferta.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

- ✓ Estar al tanto de las condiciones de envase, empaque y embalaje.
- ✓ Elegir la presentación y acondicionamiento del producto para el transporte, etc.
- ✓ Cerciorarse de que los artículos comprados se almacenen de forma eficiente y segura, que el inventario esté bien hecho y que los artículos estén disponibles a bajo costo cuando se requieran.

En ese sentido, para que una importación sea una actividad permanente, eficiente y rentable, se debe tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- ✓ Se debe contar con proveedores cuya capacidad de producción permita suministrar los volúmenes requeridos a fin de importar con la continuidad y cumplimiento en los plazos y condiciones acordados.
- ✓ Estudiar los canales de comercialización existentes y distribución.
- ✓ Conocer los regímenes aduaneros e impuestos vigentes, así como las disposiciones sobre calidad, embalaje, rotulaje y aspectos sanitarios del mercado respectivo.
- ✓ Conocer los mecanismos tributarios y aduaneros que favorecen al sector importador.
- ✓ Utilizar la comunicación y el idioma más adecuado y responder todas las comunicaciones.
- ✓ Calcular con mucho cuidado los precios de la mercancía a importar.
- ✓ El producto o servicio debe tener una excelente calidad y un adecuado precio, así como un abastecimiento continuo a fin de lograr la calidad total.
- ✓ No considerar la estacionalidad del producto, si así lo requiere.

Hay que tener en cuenta que cuando se evalúa al potencial proveedor, es importante comprobar la existencia de Acuerdos Comerciales suscritos por Perú y otros países que den la posibilidad de aprovechar incentivos arancelarios para ese producto. Al respecto, la página web del MINCETUR que orienta en este aspecto es: www.acuerdoscomerciales.gob.pe.

¿Qué errores se cometen al momento de importar?

Muchos de los errores cometidos por las empresas que empiezan a importar, han sido consecuencia de la falta de experiencia y conocimiento del manejo del comercio internacional, por ello es necesario que los importadores conozcan estos errores y realicen una evaluación de los mismos.

Entre los errores más comunes cometidos al importar tenemos los siguientes:

- ✓ Falta de evaluación de la capacidad y condiciones de compra.
- ✓ No considerar las diferencias culturales entre países.
- ✓ No realizar una investigación de mercado del país proveedor.
- ✓ Seleccionar equivocadamente al socio comercial.
- ✓ Seleccionar equivocadamente el mercado objetivo.

- ✓ Elaborar contratos sin considerar la legislación del país de origen.
- ✓ No contar con una estructura interna adecuada para gestionar la importación.
- ✓ No contar con un plan de importación ni solicitar asesoramiento.
- ✓ Incumplir los acuerdos pactados en la cotización o negociación.
- ✓ Evaluar u/o seleccionar inadecuadamente los servicios de operadores de comercio intervinientes.
- ✓ No prever o considerar alternativas para solución de contingencias sobre tiempos, costos u otros factores operativos asociados al proceso.

¿En dónde se obtiene asesoría en lo concerniente a importación?

En el Perú existen instituciones públicas y privadas que procuran facilitar la actividad de importación, gracias a las cuales es posible contar con información pertinente acerca de proveedores. El acceso a esta información es, en muchos casos, fácil y gratuita, y en otros, dependiendo de la especialización y exclusividad, ésta puede tener un costo.

Dentro de las principales fuentes de asistencia especializada se encuentran:

- Ministerios y organismos públicos vinculados a la actividad económica (Comercio Exterior, SUNAT, Economía y Finanzas, Producción, Transporte, Agricultura, Relaciones Exteriores, BCR, PROMPERÚ).
- Cámara de Comercio de Lima (CCL).
- Sociedad Nacional de Industrias (SNI).
- Comex Perú.
- Organismos, cámaras o asociaciones regionales o binacionales (ejemplo: ALADI, Comunidad Andina, AMCHAM).
- Cámaras de comercio e industria al interior del país.
- Embajadas o consulados.
- Web de la empresa de la cual importan.
- Otras empresas.

Entre otras fuentes que brindan asistencia e información se tienen:

- ONG especializados.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

- Proyectos de desarrollo y promoción empresarial.
- Centros de investigación de las universidades.
- Operadores logísticos (agentes de carga, empresas de almacenaje).
- Agentes de Aduanas.
- Empresas de consultoría en general.
- Empresas de investigación de mercados.
- World Trade Center, Asociación de empresas comerciales de importación y exportación.

El importador debe tener identificadas las fuentes de donde puede obtener información o apoyo para absolver sus dudas, antes, durante y después de la importación.

CAPITULO II

INICIÁNDOSE EN LA IMPORTACIÓN

¿Cuándo se está listo para importar?

En primer lugar, hay que tener en cuenta que la importación es una actividad que requiere de una buena administración de los gastos de adquisición de compras y suministros que permita aumentar la competitividad, ya que contribuye a reducir los costos, aumentar la calidad y responder con mayor rapidez a los cambios del mercado y a las mejoras tecnológicas.

Para identificar si es pertinente la decisión de importar, se debe responder a las siguientes tres preguntas básicas:

¿Por qué importar en la empresa?	Es necesario identificar la razón de la importación, es decir, si esta será con fines de venta en el mercado local, como insumo a ser incorporado en la producción de un bien o con fines de reexportación pudiendo tener o no algún cambio.
¿Cuánto sabe de importación?	Es necesario evaluar el conocimiento que tenga la empresa acerca de la operatividad de las importaciones, de las fuentes de información y asistencia en importaciones que se pueda requerir.
¿Cuál es su capacidad de compra?	Es necesario medir la capacidad que tiene la empresa para cubrir los pagos a tiempo.

Es recomendable que la empresa haga un inventario de los contactos establecidos con proveedores, clientes y otros agentes económicos.

¿Qué tipos de importaciones existen en el Perú?

Si bien las importaciones pueden ser objeto de diferentes clasificaciones en atención a su naturaleza, finalidad u origen, independientemente de la denominación específica otorgada en cada país por las respectivas legislaciones aduaneras nacionales, para fines de la presente guía, de modo general y didáctico, se considera que existen dos tipos de importaciones: la directa y la indirecta.

▪ **Importación Directa**

Está representada por toda empresa dedicada a la labor de importación de diferente tipo de productos, para su distribución en el mercado local.

En esta clasificación también se toma en cuenta las importaciones de materia prima, que posteriormente se utilizan para la producción.

La empresa importadora es la responsable de realizar la liquidación de las obligaciones con terceros, así como el pago de los impuestos correspondientes.

▪ **Importación Indirecta**

Se da cuando una empresa utiliza los servicios de otra empresa para llevar a cabo la importación de productos. En este caso es la empresa intermediaria quien se responsabiliza por liquidar los gastos aduaneros y efectuar el pago de impuestos.

¿Qué modalidades de importación existen en el Perú?

La Ley General de Aduanas aprobada por el Decreto Legislativo N° 1053 considera las siguientes modalidades de importación:

- A. Importación para el consumo. Importación a zonas de tratamiento aduanero especial.
- B. Reimportación en el mismo estado.
- C. Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.

Asimismo, existen casos especiales como:

- Importación de muestras sin valor comercial.
- Importación de envíos de urgencia.
- Importación de envíos de socorro.
- Importación de envíos postales.
- Importación de envíos postales para embajadas.
- Importación de mercancías para el cuerpo diplomático y organismos internacionales.
- Importación de envíos postales cuyo valor no exceda de US \$ 2 000.
- Importación de vehículos especiales y prótesis para uso de minusválidos.
- Importaciones de donaciones.

¿Qué involucra una negociación de importación?

La negociación internacional forma parte sustantiva del proceso de contratación (compra-venta) y permite delimitar el contenido del contrato, estableciendo los deberes y derechos de las partes.

Es recomendable que antes de entrar a una negociación, los contratantes o futuros negociadores, cuenten con un cabal conocimiento de los propios intereses y los de la contraparte, a fin de detectar el o los “problemas” a solucionar para llegar a la celebración del contrato. Los intereses pueden ser muy diversos y variados, incidiendo directamente en el contenido de las ofertas y demandas. El negociador debe contar con la suficiente percepción para clasificar objetivamente dichos intereses.

CAPITULO III

COSTOS DE IMPORTACIÓN

¿Qué es un costo de importación?

Se denomina costo de importación al precio de importación asignado a un bien o servicio que se compra en el exterior. Por ende, se debe considerar todos los factores que involucren obtener el bien o servicio hasta donde lo requiera el cliente, considerando los costos de transporte, agencia de Aduanas, entre otros.

¿Cómo calcular los costos de transacción de importación?

Para calcular los costos de transacción adecuados es necesario tomar en cuenta los derechos y tributos de importación (arancel, IGV, ISC, IPM), el flete, el seguro, el almacenaje, los gastos portuarios, gastos en el transporte, los costos para la obtención de permisos y autorizaciones, los gastos bancarios y los honorarios del despachante (agencia de Aduana). Estos pueden ser onerosos e inciden directamente en el precio final de su producto.

Adicionalmente, se debe tomar en cuenta, en los casos que corresponda el costo de adaptación del producto para su uso, los costos de administración y financieros.

¿Qué es y qué debe contener una cotización?

La cotización es el documento formal que establece el contacto entre el vendedor (exportador) con el cliente (importador), a través del que se informa:

- Las características del producto: denominación técnico comercial, posición arancelaria, unidad de medida, cantidades a suministrar por partidas y totales, precio unitario, embalaje, etc.
- Los términos de venta (INCOTERMS), que implican las condiciones de la operación, condiciones de venta y de pago, monto total, modo de envío, puerto o lugar de embarque y de destino, fecha posible de entrega, entre otros.
- Referencias de la empresa: como antecedentes comerciales y larga trayectoria en el comercio internacional.

Las cotizaciones pueden recibirse vía fax, correo, medios electrónicos, entre otros.

¿Qué son los INCOTERMS?

Se trata de una serie de términos que forman una normativa creada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y cuya validez es internacionalmente reconocida. Los INCOTERMS, en la actualidad vigente la versión INCOTERMS 2020, son términos estandarizados que se utilizan en los contratos de compra-venta internacional y que sirven para determinar cuál de las partes (exportador o importador):

- Paga el transporte de la mercancía.
- Paga el seguro que cubre los posibles daños y deterioros que sufra la mercancía durante el transporte.
- Establece en qué lugar el exportador entregará la mercancía al importador.
- Establece el momento en el que se transfiere el riesgo de la mercancía.
- Corre con otro tipo de gastos (aduaneros, portuarios, etc.).
- No establece el momento de la transferencia de propiedad.

El INCOTERM de menor obligación para el vendedor será el EXW (EXWORK) ya que éste cumple entregando en su propio local, sin cargarlo. El INCOTERM de mayor obligación para el vendedor será el DDP ya que éste cumple entregando en el local del comprador, lo que implica que el vendedor asumirá más tiempo a cargo de la responsabilidad de la mercancía y asumirá todos los costos para llevarla mercancía hasta el local del comprador, en el país de destino.

¿Cómo se usan los INCOTERMS en una cotización?

Cuando se recibe la cotización de un producto, el comprador (importador) deberá verificar qué tipo de INCOTERM está empleando el exportador (vendedor), con la finalidad de conocer las responsabilidades que asume según los términos acordados o propuestos en dicha cotización. Así, por ejemplo, se puede estar comprando 30 000 jeans a US \$ 3 000 en EXW ó a US \$ 5 000 en DDP. Siempre se sugiere que se indiquen por lo menos dos INCOTERMS a manera de referencia.

CAPITULO IV

MEDIOS DE PAGO Y GARANTÍAS

¿Qué criterios se debe aplicar para evaluar la capacidad de pago de un cliente (importador)?

Para tomar una decisión adecuada sobre la forma de cobranza de una operación de comercio internacional, el exportador puede considerar necesario verificar la certeza de la información mediante verificaciones en los consulados y agregadurías comerciales.

¿Cuáles son las formas de cobranza internacional?

Cuando se realiza una transacción internacional, al igual que en cualquier operación comercial, existe un requerimiento de realizar pagos (importador) / cobros (exportador) por los bienes transados. Entre las formas de pago / cobranza internacional se presentan las siguientes opciones:

- **Pago Anticipado.** Es aquel por el cual el importador efectúa el pago del monto total de la transacción antes del embarque. En general, es una modalidad poco frecuente.
- **Pago Directo.** Esta modalidad implica un pago realizado con cheque, orden de pago, giro o transferencia directamente a la cuenta del exportador; sin involucrar mayor compromiso de alguna entidad financiera, como podría ser un banco. En esta modalidad, los riesgos los asume principalmente el exportador.
- **Cobranza Documentaria.** Permite que el exportador mantenga el control de la mercancía hasta que recibe el pago o una garantía por parte del importador.

Existen dos posibilidades:

D/P – Documentos contra pago. El importador paga el efecto para recibir el documento de título de la mercancía.

D/A – Documentos contra aceptación. El importador acepta el efecto para recibir los documentos de título de la mercancía. Con la aceptación el importador se obliga a pagar según las condiciones del efecto.

Los bancos no asumen ningún riesgo en las cobranzas documentarias. Por esta razón las cobranzas son significativamente más económicas que los créditos documentarios.

Cartas de Crédito o Créditos Documentarios. La carta de crédito es un documento emitido por el banco del comprador por el que se compromete a pagar al exportador si cumple correctamente con los requisitos documentales. Los créditos documentarios reducen los riesgos del exportador y del comprador de manera sustancial. Su regulación se encuentra en el folleto 600 de la Cámara de Comercio Internacional.

Cuenta Abierta. Esta modalidad genera mucho riesgo para el exportador, por cuanto debe enviar la mercancía, la factura y los documentos de embarque a la empresa compradora y luego esperar el pago. Estas ventas son conocidas también como ventas “al crédito”, ya que el exportador concede el crédito sin una garantía documentaria que le cubra la deuda del comprador.

No obstante, el pago en condiciones de cuenta abierta, respaldado por un crédito de apoyo (Stand by) o una garantía a primer requerimiento, puede ser un método tan seguro como el pago por adelantado.

¿Qué es una carta de crédito y cómo se opera con ella?

Es el medio de pago más seguro porque es un tercero (el banco) que le garantiza al comprador que recibirá la mercancía que ha pedido y le garantiza al vendedor que le pagaran por el precio solicitado. Nótese que esta modalidad de pago se presenta cuando las partes no se conocen o se conocen muy poco por estar iniciando por primera vez una relación comercial.

La carta de crédito es un acuerdo por el cual el banco del importador se compromete a pagar al exportador contra el cumplimiento de los requerimientos documentales pactados.

Una carta de crédito funciona básicamente de la siguiente manera:

El comprador (el ordenante del crédito) llena las formas de solicitud corrientes, pidiéndole a su banco la admisión de su crédito a favor del exportador (el beneficiario), procediendo a completar los siguientes datos:

- Datos del solicitante.
- Datos del beneficiario.
- Si el crédito es confirmado.
- Forma en que debe ser avisado al exterior.
- Importe del crédito y la condición de compra.
- Lugar y fecha de vencimiento para la negociación de los documentos.

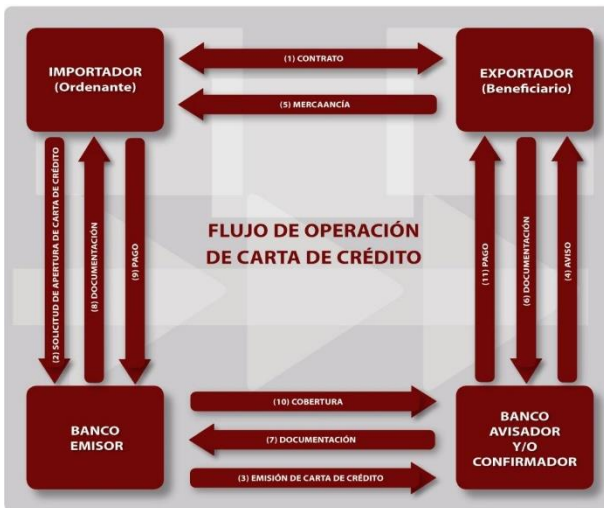
A continuación, se presenta un esquema de forma de pago mediante una carta de crédito.

Si hubiera un arreglo entre ambas partes o algún requisito de tipo legal, también se indicará el vencimiento del embarque.

El banco del comprador (importador) emite la carta de crédito de conformidad con las instrucciones del solicitante. Esto constituye un compromiso independiente del banco y es exigible contra este banco incluso si el comprador no está en capacidad de reembolsarle su costo al banco. El banco que emite una carta de crédito generalmente solicita a un banco del país del vendedor (exportador) que notifique el crédito al beneficiario.

El crédito puede ser pagado en las oficinas de un banco del país del vendedor (exportador). En algunos casos, el banco del país del exportador agrega su propia obligación de pago mediante la confirmación del crédito.

El exportador despacha sus mercancías y presenta sus documentos al banco para exigir su pago. El crédito puede prever que el pago se haga de inmediato o en una fecha posterior. El banco pagador envía los documentos al banco emisor y obtiene el reembolso. El comprador recoge los documentos del banco emisor y toma posesión de las mercancías. Es posible que se le haya exigido hacer un depósito previo en efectivo en el banco.



Formas de pago de una carta de crédito

A la vista, o sea inmediato contra presentación de los documentos en orden.

Pago a término, por ejemplo, pagadero a “x” días de la fecha de embarque.

Pago a término con aceptación de letra, en cuyo caso se deberá indicar quién aceptará la letra (el banco negociador, el banco emisor, etc.) dejando constancia de cuál de las partes se hará cargo de los gastos de aceptación y/o descuento si los hubiera.

Pago adelantado contra simple recibo de una parte de la operación y compromiso de entregar lo requerido dentro de los plazos del crédito o compromiso de devolución inmediato de los importes percibidos en caso de no concretarse la operación indicando además las condiciones en que se abonará el saldo.

Documentos requeridos en una transacción con una carta de crédito

Se dejará constancia de los documentos que, sin ser propios ni característicos del embarque, el comprador considera que son necesarios para asegurarse de la cantidad, calidad, especificaciones, etc. de la mercadería solicitada.

Dentro de los documentos podemos señalar tales como: Nota de Empaque, Certificado de Peso, Certificado de Sanidad, Certificado de Análisis, Certificado de Calidad, entre otros.

En la carta de crédito se debe especificar la forma de embarque (vía aérea, marítima, etc.), pudiendo admitirse embarques parciales y transbordo, la cantidad y detalle de la mercancía en el idioma del país del comprador y cualquier otra especificación que hayan tomado las partes y que se considere necesaria para la adecuada identificación del elemento a embarcar.

Deberán especificarse todas las condiciones que le sean propias de la operación y que habiendo sido pactadas por las partes deban ser puestas en conocimiento de los bancos y demás operadores para poder obtener una adecuada conclusión de la operación.

¿Qué tipos de carta de crédito puede usar mi proveedor y qué ventajas implica para cada uno?

Considerando las características de las cartas de crédito, pueden ser:

Carta de crédito irrevocable. La carta de crédito irrevocable no puede modificarse o cancelarse sin el consentimiento de las partes. Este compromiso fundamental permite que el exportador prepare la mercancía o la disponga para el embarque con la seguridad que recibirá el pago si presenta los documentos exigidos. La única forma de cancelarlos o modificarlos es cuando todas las partes que intervienen en la operación expresan su consentimiento para este efecto.

Carta de crédito confirmada. La carta de crédito confirmada proporciona al exportador seguridad absoluta de pago, la confirmación de un crédito irrevocable por otro banco (banco confirmador) mediante autorización a petición del banco emisor, constituye un compromiso firme por parte del banco confirmador, adicional al del banco emisor, siempre que los documentos requeridos se hayan presentado al banco confirmado o a cualquier otro banco designado conforme a los términos y las condiciones del crédito. Generalmente esto permite que el exportador se asegure que recibirá el pago de un banco local.

Carta de crédito no confirmada. La carta de crédito no confirmada determina que el banco del comprador deberá revisar los documentos y proceder al pago, actuando el banco del

exportador sólo como un notificador. Es decir, esta modalidad exime a los bancos distintos al emisor de todo compromiso de pago ante el beneficiario, ya que sólo se limitan a notificar al beneficiario los términos y las condiciones de la operación, el único banco que se compromete a pagar es el emisor, pero como se señaló generalmente este se encuentra en otro país. El gran inconveniente de este tipo de carta de crédito es que el exportador no cuenta con la obligación absoluta e incondicional del banco notificador.

Carta de crédito a la vista o a plazo. La carta de crédito puede disponer el pago a la vista (inmediato) o el pago en una fecha venidera (crédito mediante letra a plazo).

Carta de crédito con cláusula roja. La carta de crédito con cláusula roja permite que el exportador obtenga los cobros anticipados a cuenta y riesgo del comprador. El banco pagará un porcentaje del importe total del crédito.

Carta de crédito con cláusula verde. Tiene los mismos alcances de la cláusula roja, excepto que bajo la carta de crédito emitida con cláusula verde el pago anticipado es efectuado contra presentación de un certificado de depósito o warrant, que asegure que la mercancía (total o parcial) está a disposición del importador (comprador). Esta cláusula tiene un menor riesgo para el importador.

Carta de crédito transferible. La carta de crédito transferible es aquella que da derecho al beneficiario a transferir los fondos en forma total o parcial a otros beneficiados. Normalmente el beneficiario del crédito es el vendedor de las mercancías, sin embargo, por convenio entre las partes el crédito puede estar a favor de una tercera parte. Esta modalidad se utiliza dadas las necesidades del tráfico mercantil internacional, a la presencia de intermediarios que sirven de puente entre el comprador y el vendedor (bróker) y a las necesidades de financiamiento de las empresas.

Carta de crédito Stand by. Este tipo de carta de crédito es utilizada para garantizar el pago a un acreedor, si su deudor incumple sus obligaciones contractuales, el único requisito para que el beneficiario pueda cobrarla es que compruebe normalmente con un documento certificado por un tercero que su deudor no le pago en su oportunidad.

¿Cuáles son los principales problemas que se presentan a la hora de cobrar una carta de crédito?

- El incumplimiento de las fechas de cualquiera de los procesos involucrados con la importación.
- La falta de concordancia documentaria, es decir, que no se presenta los documentos estipulados en los contratos.
- Incoherencias entre la información de los documentos presentados y la establecida en los contratos, tales como el detalle de la mercancía, la cantidad pactada, entre otros.

- Trámites administrativos mal realizados: sellos posteriores a la fecha, el tipo de documento a presentar, las copias solicitadas no presentadas.

¿Cómo suelen reducir los riesgos de impago mis proveedores?

El riesgo más alto para el importador implica la no entrega de la mercadería por parte del exportador. Asimismo, las ventas internacionales, como cualquier transacción comercial, conllevan el riesgo de impago para el exportador por parte del importador.

El exportador considera que el riesgo de impago se puede deber básicamente a tres causas:

Riesgo comercial: el comprador es insolvente o decide no pagar por considerar que la mercancía recibida no se ajusta a lo acordado.

Riesgo país: la situación política y económica del país del importador le impide efectuar el pago. Aquí se evalúa la disponibilidad de divisas, las políticas de gobierno del país de destino, guerras, revoluciones, golpes de estado, etc.

Riesgos extraordinarios: catástrofes naturales (inundaciones, terremotos, sequías, etc.) que afectan la economía del país de tal manera que impide al importador efectuar el pago.

Para cubrir el riesgo de impago, el exportador puede:

- Exigir al importador la apertura de un crédito documentario irrevocable, confirmado por un banco internacional de primera fila. De esta manera el exportador se asegura que entregando en regla la documentación pactada (que justifica que la mercancía ha sido enviada en regla), el banco del importador va a efectuar el pago.
- Contratar una póliza de seguro (seguro de crédito a la exportación). Esta póliza suele cubrir un porcentaje elevado del importe de la operación (80%). Las compañías aseguradoras pueden ser entidades públicas o semipúblicas (por ejemplo, CESCE en España), así como compañías privadas. El exportador puede contratar una póliza para una operación puntual o una póliza que cubra todas las exportaciones realizadas durante cierto periodo (por ejemplo, un año).

Asimismo, para reducir los riesgos debemos:

- Lograr términos de contratos simples, detallistas y precisos, factibles de cumplir (fechas, cantidades, documentos y trámites).
- Elegir un banco comercial en el Perú con el cual se opere frecuentemente para facilitar todo el proceso, pues cualquier problema será más fácil tramitarlo con el ejecutivo de su cuenta.

- Transar con documentación original en la medida de lo posible.
- Establecer cláusulas de arbitraje o mediación dentro del contrato de compraventa, que permita a las partes resolver eficientemente eventuales conflictos o disputas.

CAPITULO V

MARCO LEGAL

¿Cuál es la norma legal que rige el régimen de importación en el Perú?

Existe libertad para importar, a partir del Decreto Legislativo 668, norma que liberalizó el comercio exterior de bienes y servicios, eliminando los registros de importadores, y todas aquellas barreras que impidan la libre importación y exportación.

El ingreso y salida de bienes hacia y desde el Perú lo controla la Administración Aduanera de la SUNAT. Es así que el régimen aduanero de Importación está regulado por la Ley General de Aduanas, aprobada por el Decreto Legislativo N° 1053. La norma establece tres tipos de regímenes de importación:

- Importación para el consumo.
- Reimportación en el mismo estado
- Admisión temporal para reexportación en el mismo estado (antes llamada importación temporal)

Las tres modalidades citadas son en realidad, modalidades de ingreso al país. El régimen de ingreso más importante y el más común justamente es el primero, el de importación para el consumo, llamada también importación definitiva, ya que implica el ingreso para que el bien sea consumido de manera definitiva en el país. En dicha norma y su reglamentación aduanera se regula el proceso operativo de importación, las modalidades, mecanismos, regímenes, entre otros.

Adicionalmente, la SUNAT directamente o a través del Ministerio de Economía y Finanzas posee la facultad de dictar medidas destinadas a restringir o impedir el libre flujo de mercancías. Por dicho motivo, establece una doble clasificación:

- Bienes de importación prohibida: las cuales se encuentran impedidas de ingresar al país, por razones de salud, de propiedad intelectual, medidas sanitarias o ambientales. Por ejemplo, los vehículos usados de más de cinco años de antigüedad, o la ropa usada.
- Bienes de importación restringida: Se permite su ingreso siempre que cuenten con un permiso especial emitido por una autoridad estatal competente según el tipo de producto. Entre estos tenemos, los explosivos, las medicinas, los aparatos de telecomunicación, animales y plantas, etc.

La lista de bienes de importación prohibida y restringida que pueden servir de referencia las pública SUNAT en el link siguiente:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/mercanciasrestringidas/index.html>

La lista de bienes de importación restringida se pueden ubicar en la VUCE: www.vuce.gob.pe. De otro lado, para mantenerse informados de los últimos dispositivos legales en materia de importaciones, es necesario revisar las normas que emiten los ministerios antes mencionados. Para ello, se puede recurrir al diario oficial “El Peruano”, o a las páginas web de cada ministerio o de la SUNAT-Aduanas:

- www.sunat.gob.pe
- www.mef.gob.pe
- www.mincetur.gob.pe
- www.comunidadandina.org/Aduanas.htm

¿Cómo se clasifican las importaciones en la Ley General de Aduanas?

De acuerdo a lo establecido en el Título II -Regímenes de Importación- de la Sección Tercera de la Ley General de Aduanas aprobada mediante Decreto Legislativo N° 1053, los tipos de ingreso de mercancías al país, o importaciones se clasifican en:

Importación para el consumo: régimen mediante el cual Aduanas autoriza el ingreso legal de las mercancías provenientes del exterior para ser destinadas al consumo en el país, luego del pago o garantía según corresponda de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como del cumplimiento de las formalidades aduaneras respectivas. Se consideran nacionalizadas las mercancías cuando haya sido concedido el levante de las mismas (artículo 49° de la LGA). En el caso de las mercancías extranjeras importadas para consumo en las zonas de tratamiento aduanero especial, estas se consideran nacionalizadas sólo respecto a dichos territorios (artículo 50° de la LGA).

Reimportación en el mismo estado: régimen que permite el ingreso a territorio aduanero de mercancías exportadas con carácter definitivo sin el pago de derechos arancelarios y demás impuestos aplicables para la importación para el consumo y recargos de corresponder, con la condición que no hayan sido sometidos a ninguna transformación, elaboración o reparación en el extranjero, perdiéndose los beneficios que se hubieren otorgado a la exportación (artículo 51°). Ejemplo: cuando se exporta polos de algodón, y no pasan el control de calidad del cliente y éste los devuelve. El plazo para el acogimiento a este régimen es de doce (12) meses, contados a partir de la fecha del término del embarque de la mercancía exportada.

Admisión temporal para reexportación en el mismo estado: régimen que permite recibir en el territorio aduanero, con suspensión de los derechos arancelarios y tributos a la importación debidamente garantizados, ciertas mercancías para ser destinadas a un fin determinado, en un

lugar específico; y posteriormente ser reexportadas en el plazo establecido, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal como consecuencia del uso.

Las mercancías que se acojan a este régimen deben ser reexportadas en el plazo máximo de dieciocho (18) meses, con prórroga de seis (6) meses adicionales en el caso de embalaje para la exportación.

Las mercancías que son objeto del régimen de admisión temporal para reexportación en el mismo estado son aquellas determinadas mediante listado aprobado por Resolución Ministerial 287-98-EF/10, emitida por el Ministerio de Economía y Finanzas. Estos bienes corresponden a equipos, maquinaria y herramientas para el proceso productivo, muestras, y demás productos que se usen por un tiempo en el país y tengan como finalidad reexportarse.

Conforme al procedimiento vigente, la admisión temporal para reexportación en el mismo estado (sin sufrir transformación, excepto el desgaste por el uso) será solicitada a la Aduana dentro de los 30 días de arribado el vehículo transportador, presentando una garantía por los derechos e impuestos aduaneros, así como los intereses compensatorios y cargos pendientes, a fin de cumplir con la reexportación de la mercancía dentro del plazo establecido.

Se permitirá una transferencia de la mercancía a un segundo beneficiario previa autorización de la Aduana y siempre que se realice dentro del plazo de vigencia originalmente autorizado. En este caso, el segundo beneficiario asumirá las responsabilidades y obligaciones derivadas de la operación, previa constitución de la garantía y manteniéndose inalterable el plazo originalmente aceptado.

La Aduana ejecutará la garantía en los siguientes casos:

- Si el beneficiario no hubiere cumplido con la reexportación al vencimiento del plazo.
- Si la mercancía fue destinada a un fin distinto a aquel aprobado para su internamiento.
- Si la mercancía es llevada a otro lugar sin autorización de la Aduana. El régimen concluye con la reexportación de la mercancía dentro del plazo autorizado, con el pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como recargos de corresponder, más el interés compensatorio desde la fecha de numeración hasta la fecha de pago y la destrucción total o parcial de la mercancía por caso fortuito o fuerza mayor debidamente acreditada.

¿Qué otros regímenes o mecanismos aduaneros establecidos pueden beneficiar al importador?

La Ley General de Aduanas aprobada mediante Decreto Legislativo N° 1053 establece una serie de regímenes y/o mecanismos aduaneros que pueden ser aplicados por los importadores con el fin de reducir los costos en la importación. Uno de los más empleados es el Régimen de Depósito Aduanero.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Este es un régimen aduanero transitorio que permite almacenar en el país mercancías extranjeras sin el pago de derechos ni impuestos de Aduanas. Antes del vencimiento del plazo la mercancía puede ser destinada total o parcialmente a los regímenes de importación para el consumo, reembarque, admisión temporal para reexportación en el mismo estado o admisión temporal para perfeccionamiento activo.

La mercancía ingresada al régimen de depósito aduanero puede permanecer por un plazo máximo de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de numeración de la DUA, según el artículo 89° de la Ley General de Aduanas.

El régimen de depósito aduanero permite someter a la mercancía a operaciones tales como cambio, traslado y reparación de envases necesarios para su conservación, reunión de bultos, formación de lotes, etiquetado o rotulado, clasificación de la mercancía y acondicionamiento para su transporte, sin que se produzcan alteraciones en su naturaleza ni valor.

La mercancía queda almacenada en un depositario que emite un Certificado de Depósito por la misma, manifestando que está depositada en su recinto; este documento puede ser desdoblado y/o endosado por el depositante dentro del plazo del régimen. Sobre esta mercancía el dueño o consignatario puede solicitar al almacén que se le emita un certificado de depósito y/o warrant, que le permite usarla como mecanismo de financiamiento en operaciones comerciales en el país.

En resumen, el régimen de depósito de aduanas, permite almacenar la mercancía, sin nacionalizarla, para que posponga el pago de tributos a la importación y mantenerlo en stock, hasta que encuentre un comprador local. Si no encuentra a ningún interesado, incluso puede reembarcar la mercancía con destino al exterior, sin necesidad de nacionalizarla. Para cogerse a este régimen no se necesita presentar una garantía ni fianza, como sí ocurre con la admisión temporal para reexportación en el mismo estado.

De otro lado, la Ley General de Aduanas regula, asimismo, en su artículo 84° uno de los regímenes de Perfeccionamiento a la Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria, la misma que consiste en el régimen aduanero por el cual se importan con exoneración automática de los derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación, mercancías equivalentes a las que habiendo sido nacionalizadas han sido transformadas, elaboradas o materialmente incorporadas en productos exportados definitivamente.

Puede ser objeto de reposición toda mercancía que se someta a un proceso de transformación o elaboración, que se haya incorporado en un producto de exportación o que se haya consumido al participar directamente durante su proceso productivo.

No pueden ser objeto de reposición las mercancías que intervengan de manera auxiliar en el proceso productivo tales como los combustibles o cualquier otra fuente energética, cuando su función sea generar calor o energía para la obtención del producto exportado. Tampoco se consideran los repuestos y los útiles de recambio que se consumen o emplean en la obtención de estos bienes.

Para acogerse al régimen, la Declaración de Exportación se debe presentar en el plazo de un (1) año, contado a partir de la fecha del levante de la declaración de Importación que sustente el ingreso de la mercancía a reponer. La importación de mercancías en franquicia debe efectuarse en el plazo de un (1) año, contado a partir de la fecha de emisión del Certificado de Reposición.

Dicho de otra forma, el régimen de reposición de mercancías en franquicia si bien sirve para que el importador utilice este Certificado de reposición para pagar los tributos de importación (incluyendo arancel IGV y cualquier tributo), es necesario que dichos productos importados sean insumos de un producto terminado materia de exportación.

¿Existen otras modalidades especiales para efectuar importaciones?

Efectivamente, la normativa aduanera permite modalidades especiales de importación de acuerdo a la naturaleza o finalidad específica de la mercancía, entre los cuales se puede citar:

Muestra sin Valor Comercial: son aquellas mercancías que únicamente tienen por finalidad demostrar sus características, carecen de valor comercial y no se pueden comercializar.

Envíos de Urgencia: comprende mercancías que por su naturaleza requieran de un tratamiento especial. Se utiliza para la importación de órganos, mercancías y materias perecedoras, etc.

Envíos de Socorro: comprende mercancías destinadas a ayudar a las víctimas de catástrofes naturales, de epidemias y siniestros. Implican vehículos u otros medios de transporte, alimentos, medicamentos, vacunas, etc.

Envíos Postales: comprende el envío de cartas, tarjetas, postales, impresos, cecogramas, pequeños paquetes, encomiendas postales, documentos valorados, remesas, cassetes, disquetes y CDs, siempre y cuando no excedan de cuatro unidades y otros según la clasificación del Convenio Postal Universal.

El valor FOB de los envíos o paquetes postales no debe exceder los US \$ 3 000.

Envíos de Entrega Rápida: Comprende los documentos, materiales impresos, paquetes u otras mercancías, sin límite de valor o peso, que requieren de traslado urgente y disposición inmediata por parte del destinatario, transportados al amparo de una guía de entrega rápida.

Los envíos se encuentran clasificados en cuatro categorías:

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

- Categoría 1: Correspondencia, documentos, diarios y publicaciones periódicas, sin fines comerciales.
- Categoría 2: Envíos de mercancías hasta por un valor FOB de US\$ 200.00 por envío.
- Categoría 3: Envíos de mercancías cuyo valor FOB es superior a US\$ 200.00 por envío hasta un máximo de US\$ 2,000.00 por envío.
- Categoría 4: Envíos de mercancías cuyo valor FOB es superior a US\$ 2,000.00 por envío.

Asimismo, cuando su valor FOB sea igual o inferior a US\$ 2,000.00 por envío y que:

- A. Su importación para el consumo se encuentre afecta al Impuesto Selectivo al Consumo
- B. Su importación para el consumo esté sujeta a recargos
- C. Gocen de beneficio tributario, trato preferencial o liberatorio
- D. Constituyan mercancía restringida
- E. Constituyan donaciones
- F. Constituyan valija diplomática
- G. Constituyan muestras sin valor comercial
- H. Regularicen algún régimen aduanero precedente
- I. Se encuentren sujetas a disposiciones o regulaciones no arancelarias
- J. Se encuentren afectas a medida cautelar
- K. Se destinen a otros regímenes aduaneros diferentes a los regímenes de importación para el consumo o exportación definitiva
- L. Se destinen por el dueño o consignatario
- M. Se transfieran antes de su nacionalización
- N. Otras establecidas por la Administración Aduanera por Resolución

Envíos postales para Embajadas: ADUANAS autoriza el despacho de valijas diplomáticas que contengan pequeños paquetes, éstas deberán tener signos exteriores visibles y sólo contendrán documentos diplomáticos y objetos de uso oficial.

Mercancías para el Cuerpo Diplomático y Organismos Internacionales: al término de sus funciones en el exterior, los representantes del cuerpo diplomático y organismos internacionales podrán internar libre del pago de derechos Ad Valorem, IGV, ISC, sus muebles, enseres, efectos personales y un auto, los que deberán guardar proporción con el cargo establecido.

Vehículos Especiales y Prótesis para Uso de Minusválidos: comprende el despacho de vehículos especiales y prótesis para uso de minusválidos infectos de

derechos arancelarios y cancelando el IGV, ISC e IPM mediante documentos cancelatorios. Los vehículos podrán tener un valor máximo de US \$10 000 CIF. Para acogerse deberá adjuntarse a la Declaración de Importación la Resolución Ministerial que acredite la condición de minusválido.

Importación de donaciones: Comprende el despacho de mercancías donadas aprobadas por Resolución Ministerial del sector correspondiente, efectuadas a favor de las entidades del sector público con excepción de las empresas que conforman la actividad empresarial del Estado; así como ENIEX, ONG, ONGD-PERU e Instituciones Privadas sin Fines de Lucro a cargo de la Agencia Peruana de Cooperación Internacional- APCI.

Asimismo, las donaciones efectuadas a las entidades religiosas, así como a las fundaciones cuya constitución tenga como fin: educación, cultura, ciencia, beneficencia, asistencia social u hospitalaria. Los procedimientos aduaneros específicos aplicables a dichas modalidades especiales de importación pueden consultarse en:

www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/index.html

¿Qué bienes están incluidos en una importación restringida?

Si bien existe libertad de comercio exterior y todos los bienes en la mayoría de casos, pueden ser materia de importación o exportación, existe un grupo de productos que son de importación prohibida y otro de importación restringida. Respecto de este último grupo, tenemos a bienes que para ingresar al país se encuentran sujetos al cumplimiento de las exigencias que las diversas autoridades del Perú establecen. Una vez efectuado el trámite respectivo se da la autorización pertinente. En este contexto, los trámites requeridos por las autoridades de control competentes se pueden realizar electrónicamente a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)

La Ventanilla Única de Comercio Exterior - VUCE es un sistema integrado que permite a las partes involucradas en el comercio exterior y transporte internacional gestionar a través de medios electrónicos y por un solo punto, los trámites requeridos por las entidades de control competentes para el tránsito, ingreso o salida del territorio nacional de mercancías. La implementación de la VUCE es conducida por una Comisión Especial, presidida por el MINCETUR, e integrada por SUNAT como coordinador técnico, PCM, SENASA, DIGESA, DIGEMID, ITP, PRODUCE, DICSCAMEC, MINAG, MTC, APN, DIGEMIN, DICAPI, ENAPU por parte del sector público, y del sector privado: CCL, COMEX, S.N.I., ADEX, APACIT, ASMARPE, APAM, ASPPOR Y DP WORLD CALLAO.

Para mayores detalles de las mercancías restringidas y los trámites correspondientes, se debe consultar la siguiente dirección electrónica: www.vuce.gob.pe.

Asimismo, existe una lista referencial de productos de importación restringida que otorga la SUNAT:

<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/mercanciasrestringidas/index.html>

Desde aquí, el importador puede tener una idea clara de cuál es la partida arancelaria del producto materia de importación, y a su vez, con esta información podremos acudir al VUCE a verificar si el bien materia de importación requiere un trámite específico que permita su ingreso al país.

A nivel normativo, debemos señalar que la Ventanilla Única de Comercio Exterior, fue creada mediante el artículo 1° del Decreto Supremo N° 165-2006-EF, disposición elevada al rango de Ley conforme a la Primera Disposición Complementaria Final del Decreto Legislativo N° 1036. En cumplimiento de dichas disposiciones, se dictó el Decreto Supremo N° 010-2007-MINCETUR, que aprueba el Reglamento para la implementación de la Ventanilla Única de Comercio Exterior - VUCE; con lo cual se dio inicio al proceso para la implementación y puesta en funcionamiento de la misma.

A manera de ejemplo, a continuación, citamos a algunas entidades que participan en el VUCE:

AAAP: Asociación de Agentes de Aduanas del Perú.
ADEX: Asociación de Exportadores del Perú.
APACIT: Asociación de Transporte y Logística.
APAM: Asociación Peruana de Agentes Marítimos.
APN: Autoridad Portuaria Nacional.
ASMARPE: Asociación Marítima del Perú.
ASPPOR: Asociación Peruana de Operadores Portuarios.
CCL: Cámara de Comercio de Lima.
COMEX: Sociedad de Comercio Exterior del Perú.
DICAPI: Dirección General de Capitanías y Guardacostas
DICSCAMEC: Dirección General de Control de Servicios de Seguridad, Control de Armas, Munición y Explosivos de Uso Civil.
DIGEMID: Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas.
DIGEMIN: Dirección General de Migraciones y Naturalización
DIGESA: Dirección General de Salud Ambiental.
DIRESA: Dirección Regional de Salud – Gobierno Regional del Callao
DGFFS: Dirección General Forestal y de Fauna Silvestre.
DP-WORLD Callao SRL
ENAPU: Empresa Nacional de Puertos
ITP: Instituto Tecnológico Pesquero.
MEF: Ministerio de Economía y Finanzas.
MINCETUR: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
MTC: Ministerio de Transporte y Comunicaciones.

PCM: Presidencia del Consejo de Ministros.

PRODUCE: Ministerio de la Producción.

SENASA: Servicio Nacional de Sanidad Agraria.

SIN: Sociedad Nacional de Industrias.

SUNAT: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

¿Qué bienes están incluidos en una importación prohibida?

Son aquellos bienes que, por mandato legal, se encuentra prohibida su importación al país, por criterios de moralidad pública, seguridad pública y defensa nacional, protección a la vida o la salud humana, animal o vegetal, la defensa del consumidor y protección del medio ambiente. Dado que es la SUNAT la entidad encargada del control de las mercancías que ingresan y salen del país, para mayores detalles de las mercancías prohibidas, consultar la siguiente dirección electrónica:

www.aduanet.gob.pe/orientacAduana/index.html

¿Qué es la OMC y qué beneficios se puede obtener como importador?

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es una organización internacional de carácter multilateral que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son Acuerdos, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. Las normas y acuerdos que los rigen obligan a los países miembros, siendo éstos los llamados a reclamar ante cualquier incumplimiento de otro país miembro. Por tanto, los particulares, personas naturales o jurídicas no pueden acudir directamente ante la OMC, deben hacerlo a través del país del cual son nacionales para exigir sus derechos.

¿Qué es y cómo está regulado un contrato de compra-venta internacional de mercancías?

Es un acuerdo de voluntades de dos o más partes con el propósito de definir obligaciones jurídicas para crear, transmitir, modificar o extinguir derechos y obligaciones de las mismas. Este acuerdo puede ser verbal o escrito.

El contrato de compra-venta internacional regula los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes (vendedor-exportador) y (comprador- importador), con relación a determinado objeto, convirtiéndose en un acto jurídico perfecto y la transacción absolutamente legal.

La Convención de Viena de 1980 aprobó el Contrato de Compra-Venta Internacional de Mercancías, habiendo el Perú aprobado su adhesión.

En las operaciones de compraventa internacional, se pueden utilizar el modelo de contrato de compraventa internacional de la Cámara de Comercio Internacional. No es necesario hacer un contrato por cada operación de importación o exportación, bastaría hacer uno que regule todas estas operaciones en un determinado período. A este tipo de contratos se denomina contrato marco.

¿Qué conceptos debe contemplar un contrato de compra-venta internacional de mercancías?

Son las cláusulas que se refieren a tipos particulares de mercancías, esto es, aquellas que necesitan tratamiento o autorizaciones especiales.

Siempre que se produzca la compraventa, que a su vez genere una importación o exportación de estas mercancías, se hace necesario definir sus características y particularidades, que deben ser mencionadas en el contrato, a fin de garantizar los derechos de las partes contratantes.

El contrato de compra-venta internacional como cualquier contrato privado entre las partes, puede contener cualquier acuerdo siempre y cuando no se encuentren prohibidos por disposición expresa de cualquiera de los dos países. A fin de obtener una garantía legal y efectiva de las partes contratantes, se señalará, entre otros, las principales cláusulas que deberán constituirse en la esencia del contrato:

- Información del exportador e importador.
- Descripción de la mercancía objeto del contrato, especificándose el peso, embalaje, calidad, cantidad, etc.
- Precio unitario y total.
- Condiciones y plazos de pago.
- Documentos exigidos por el importador.
- Plazo de entrega o de disponibilidad.
- Modalidad de seguro.
- Modalidad de transporte y pago de flete.
- Incoterm y versión aplicable
- Legislación aplicable
- Jurisdicción competente (Juzgado de un país o corte arbitral de un centro de arbitraje)
- Lugar de embarque y desembarque.
- Inclusión de los costos en el precio de la mercancía, para la obtención de documentos requeridos para la exportación.

¿Qué es la Cámara de Comercio Internacional y su centro de arbitraje?

La Cámara de Comercio Internacional es la única organización empresarial que representa mundialmente los intereses empresariales. Se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa. Sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un comercio abierto y crear instrumentos que lo faciliten.

El Arbitraje Internacional se genera en razón de que las partes contratantes (exportador - importador) son sujetos que se encuentran en países distantes, con idiomas diferentes y leyes que regulan algunas materias en forma distinta.

Las partes al tener un conflicto por algún incumplimiento a lo establecido en el contrato de compra-venta, muchas veces no pueden recurrir a la autoridad judicial correspondiente al país de origen de la parte demandada por resultar muy oneroso.

El Arbitraje Internacional es un procedimiento jurídico que debe ser previamente establecido entre los contratantes, y ejecutado cuando uno de ellos o ambos deje de cumplir una o más cláusulas contractuales.

El arbitraje es un proceso adaptado por los países de un modo general, tratando de eliminar sus controversias, mediante el acatamiento de decisiones basadas en las Reglas y Normas del Derecho Internacional, emanadas de común acuerdo, independientemente de los tribunales ya existentes.

Las actuaciones arbitrales terminan con el laudo definitivo, o por una Resolución del Tribunal Arbitral, las cuales son las decisiones de los árbitros sobre la materia de la controversia.

Contra un laudo arbitral internacional sólo procede interponer un Recurso de Anulación ante la Corte Superior del lugar de la sede del Arbitraje.

Una Cláusula Arbitral podría contener la siguiente redacción:

- *Todas las desavenencias o controversias que pudieran derivarse de este contrato, incluidas las de su nulidad o invalidez, serán resueltas mediante fallo definitivo e inapelable de conformidad con los reglamentos de conciliación y arbitraje del Centro de Arbitraje Internacional de la Cámara de Comercio Internacional, a cuyas normas las partes se someten en forma incondicional.*

CAPITULO VI

RÉGIMEN ARANCELARIO**¿Qué es una Partida Arancelaria y cómo está clasificada?**

Para realizar las operaciones de exportación e importación, los importadores necesitan identificar los productos a comercializar, ya que esto permite el reconocimiento del arancel a aplicar, la existencia de las preferencias arancelarias, y una correcta recopilación de datos estadísticos. También permite reconocer si el producto es un producto de importación prohibida o restringida, que requerirá algún permiso o autorización especial de alguna entidad pública diferente a la Aduana.

Todo producto tiene una partida arancelaria, y esto está determinado por el Arancel de Aduanas, que, en el Perú, ha sido aprobado por el Decreto Supremo 238-2011-EF. Esta norma define:

- La descripción del producto
- La partida arancelaria.
- La tasa por derechos arancelarios aplicable.
- Reglas generales para la interpretación de la nomenclatura y para la aplicación del arancel de aduanas.

La partida arancelaria es la unidad en que se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Ésta consiste en la descripción detallada de un producto con el objetivo de hacer más fácil la identificación y procesamiento aduanero.

El Sistema Armonizado fue creado específicamente como una clasificación universal de productos con el fin de facilitar el flujo de mercancías a través de las fronteras. Es utilizado para el tratamiento y la transmisión de datos, con una terminología y un código común para identificar las categorías de los productos, bienes y/o mercancías transportables, incluso aquellas que no fuesen objeto de intercambios internacionales.

La nomenclatura presenta más de 5 000 grupos de mercancías identificadas mediante un código de seis cifras y contiene las definiciones y reglas necesarias para su uniforme aplicación.

Como nomenclatura estructurada para la clasificación utilizada por el Arancel de Aduanas, el Sistema Armonizado también constituye una estructura legal y lógica con partidas agrupadas en 98 Capítulos Arancelarios, a su vez articulados en 21 secciones.

El Perú, para la clasificación arancelaria de sus productos, emplea la Nomenclatura Común de los Países del Acuerdo de Cartagena (NANDINA).

La clasificación arancelaria peruana consta de diez (10) dígitos, de los cuales los ocho primeros pertenecen a la NANDINA y el noveno y décimo son empleados para clasificar con mayor detalle los productos a nivel país.

¿Cómo realizar una clasificación?

Para la correcta clasificación arancelaria de las mercancías no hay atajos ni fórmulas, el único camino conocido implica realizar una búsqueda con detenimiento.

Inicialmente una mercancía puede tener a primera vista dos, tres o más posibles partidas que parecen ser pertinentes. Por ello, se debe analizar cada una de éstas a fondo.

Hay muchos casos que demandarán horas de estudio y análisis. Nunca se aventure a dar una subpartida sin haber estudiado el caso detenidamente. Por tal razón se recomienda acudir a un agente de aduanas o empresas especializadas. La clasificación arancelaria oficial la realiza la Aduana, a través del procedimiento de clasificación arancelaria, que puede realizarla cualquier interesado, a través de un formato que adjuntamos en el presente Manual.

A continuación, se presenta una aproximación a una estrategia, que le puede servir en un principio. Más adelante con la experiencia se va adquiriendo velocidad y seguridad.

Identificación de la mercancía. Se requiere que el producto sea identificado plenamente para poder asignarle la subpartida arancelaria única que le corresponde. Las mercancías objeto de comercio, generalmente se designan por sus nombres comerciales, pero para describirlas ante las autoridades que regulan el comercio exterior, es necesario ampliar esa denominación, utilizando también el nombre genérico y otros datos que permitan establecer la individualización del producto. Existen dos formas de establecer la identificación de la mercancía.

A. Documental. Requiere el aporte de literatura técnica, catálogos o folletos para aparatos, máquinas y equipos. También se puede buscar por Internet, ya que casi todas las grandes compañías del mundo tienen su propia página en la red.

Para productos químicos, textiles, papeles, productos de siderurgia, se requiere el suministro de análisis químico de composición y literatura técnica sobre características y uso.

Es importante determinar el uso al que está destinado el producto porque proporciona una guía clave para su ubicación dentro de los capítulos del

arancel, que están ordenados ascendentemente desde materias primas a productos de alta elaboración.

- B. Por reconocimiento.** Se presenta en dos formas: reconocimiento directo por parte del clasificador o reconocimiento indirecto, mediante el reporte elaborado por el auxiliar que practique la diligencia.

Leer notas de la sección. Una vez identificada plenamente la mercancía, es posible establecer en principio 1, 2 ó 3 posibles partidas. Empiece su estudio por la sección del arancel que comprende cada una de las posibles partidas. Confirmar o descartar con la lectura y análisis de las Notas Legales de Sección. Recuerde que los títulos de secciones y capítulos sólo tienen un valor indicativo, que sirve para la búsqueda inicial.

Leer notas del capítulo. Una vez establecida la sección, se pasa a determinar el capítulo del arancel que correspondería a la mercancía. También se sigue el método de confirmar o descartar el capítulo mediante la lectura y análisis de las Notas Legales del Capítulo. Recuerde que los títulos de secciones y capítulos sólo tienen un valor indicativo, que sirve para la búsqueda inicial.

Leer el texto de la partida arancelaria y de sus notas explicativas. Ya establecido el capítulo, se pasa a determinar la partida arancelaria básica (4 dígitos). Esta se confirma o se descarta con la lectura y análisis del Texto de la Partida, conocido como el encabezamiento del arancel, y con la lectura y el análisis de las Notas Explicativas correspondientes a la partida.

Las Notas Explicativas del Sistema Armonizado contienen la interpretación oficial aprobada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), para cada partida arancelaria, y suministran indicaciones detalladas sobre el contenido de cada partida y la lista de los principales artículos comprendidos en ella, así como las exclusiones.

También presentan precisiones de orden tecnológico relativas a las mercancías, sus descripciones, sus propiedades, su modo de obtención, sus usos y las demás informaciones de utilidad práctica que permiten la identificación de las mercancías.

Este análisis de las Notas Explicativas de la partida es muy importante porque de su estudio se puede desprender que la partida asignada en principio no es la que corresponde al artículo a clasificar y entonces se debe entrar a estudiar y analizar otra u otras partidas factibles.

Determinar la subpartida arancelaria. Una vez establecida la partida arancelaria, se procede al análisis dentro de ella, para ubicar la subpartida correspondiente al producto. Se comienza con el análisis de los textos de subpartida y la lectura de las notas de subpartida si las hay. Aquí entra en juego el manejo de

los guiones, que vinieron a sustituir al sistema alfanumérico de la anterior Nomenclatura Arancelaria de Bruselas.

Estos guiones son guías para establecer los desdoblamientos que se van sucediendo dentro de cada partida. Las comparaciones deben hacerse entre subpartidas con el mismo número de guiones. El análisis de los guiones, desdoblamientos y subpartidas dentro de una misma partida arancelaria, permite determinar la subpartida arancelaria definitiva que le corresponde al producto. Nunca se precipite a buscar una subpartida sin haber confirmado y verificado antes que su producto se acomoda al Texto de la Partida. Trate de evitar desde un principio esta práctica, que generalmente conduce a errores en la clasificación.

Procedimiento de clasificación. La solicitud de clasificación se presenta ante el área de trámite documentario de la Superintendencia Nacional de Administración Aduanera (Sede Central), excepto que sea necesario un análisis físico y/o químico, que deberá presentarse en la Intendencia Aduanera correspondiente.

Los requisitos para iniciar el procedimiento son:

- Solicitud
- El poder que acredite al representante (si es tramitado por un tercero que no sea un agente de aduna)
- Información técnica complementaria
- Copia del comprobante de pago de la tasa (cuando la mercancía requiera de análisis físico y/o químico para determinar su clasificación arancelaria)
- Muestra del producto

Derecho de trámite: Gratuito

La solicitud debe ser dirigida a la Jefatura de la División de Nomenclatura Arancelaria, la cual procede a realizar el estudio merceológico y terminará emitiendo el informe de clasificación arancelaria.

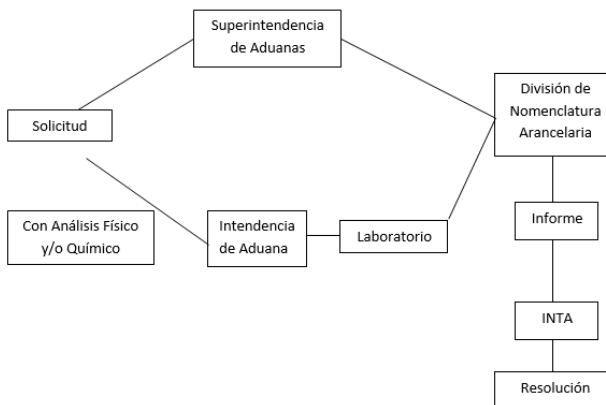
Cuando la solicitud no cuente con la información técnica necesaria que permita determinar su clasificación arancelaria, se procede a notificar al solicitante a fin de que la presente dentro del plazo improrrogable de diez (10) días contados desde el día siguiente de recibida la notificación.

Con el informe se prepara la Resolución de Clasificación Arancelaria, que es emitida por la Intendencia Nacional de Técnica Aduanera.

Plazo de calificación: 45 días hábiles.

La Resolución puede ser sujeta a reclamo, el cual debe ser efectuado dentro de los 20 días hábiles siguientes al día de la notificación.

FLUJOGRAMA



¿Dónde buscar la partida arancelaria?

Para identificar la partida arancelaria que le corresponde a un producto que se desea importar, se recomienda visitar la siguiente dirección electrónica:

<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

A través de ésta será posible hallar una base de datos que brindará las diversas opciones relacionadas ingresando el código del producto (partida arancelaria) o la descripción del mismo. Por ejemplo, si usted desea buscar “mermelada de piña”, debe introducir en el campo de descripción la palabra “mermeladas” y aparecerán todas las posibles partidas que se vinculan al producto buscado.

¿Cómo determina Aduanas el valor de las mercancías?

A partir del año 2000, se ha dispuesto la aplicación de Normas de Valoración aprobadas por el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de la OMC, para el 100% de las Partidas Arancelarias del Sistema Armonizado contenidas en el Arancel de Aduanas.

En este sentido, para determinar el valor de la mercancía importada a efecto de establecer la base imponible para el pago de los derechos e impuestos aduaneros, existe el siguiente sistema:

Sistema de Valoración basado en el Acuerdo del Valor de la OMC

El valor de la mercancía ser declarado ante la Administración Aduanera es el precio pagado o por pagar, denominado valor de transacción, el cual corresponde a un valor de mercado en condiciones de libre concurrencia. Este valor corresponde al Sistema de valoración de la OMC, vigente en casi todos los países del mundo miembros de esta organización, sugiere a cada país que el valor declarado corresponda al valor pagado por la mercancía, también llamado valor de transacción.

En el Perú, este sistema de valoración de mercancías en aduanas rige a partir del año 2000, y como ya indicamos se fundamenta en el Valor de Transacción (noción positiva del valor), precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando se venden para su exportación al país de importación, más los ajustes contenidos en el Art. 8° del Acuerdo del Valor de la OMC cuando corresponda, los cuales son objetivos cuantificables y taxativamente expresados en la norma. Entre los ejemplos de este tipo de ajustes, tenemos ajustes por ingeniería, creación y diseños, regalías por uso de marcas, costo de embalajes y todos aquellos conceptos cuyo valor son parte de la mercancía importada y deben ser declaradas como tal, al momento de la importación.

No obstante, cuando Aduanas tenga motivos para dudar de la veracidad o exactitud de los datos o documentos presentados podrá pedir al importador información complementaria, el cual deberá entregarla en el plazo de diez días. Si aún existieran dudas razonables por parte de Aduanas, esta podrá decidir que el valor no se determine en base al valor de transacción, pasando a aplicar los otros métodos de valoración en forma sucesiva y ordenada. En este caso, el importador tendría la opción de iniciar un procedimiento contencioso y/o retirar la mercancía presentando una garantía equivalente a la diferencia entre la cuantía de los tributos cancelados y aquellos objetos de revisión.

EL valor de la mercancía a ser declarado ante la Aduana es importante porque la importación es la base para aplicar los tributos.

Si no se aplica el valor de transacción, la Aduana debe proceder a aplicar el valor utilizando otro método. Así, el valor de las mercancías importadas se aplicará por la Aduana en forma sucesiva y excluyente en el siguiente orden:

- A.** Valor de la transacción de las mercancías importadas.
Declarar el valor que se indique en la o las Facturas de Venta del Bien, el cual normalmente corresponde al valor de transacción.
- B.** Valor de la transacción de las mercancías idénticas.
Se compara el valor declarado con otra mercancía idéntica (mismo nivel comercial y en las mismas cantidades) importada al Perú en un tiempo cercano a la mercancía declarada.

El valor puede ser ajustado al nivel comercial y por la cantidad.

Comparación entre dos máquinas de bordar de la misma marca y las mismas características que ambas hayan sido importadas desde Estados Unidos hacia el Perú.

C. Valor de la transacción de las mercancías similares.

Se compara el valor declarado con otra mercancía, tienen las características y la composición similar, puede variar la calidad o el prestigio comercial.

Comparación entre una laptop Sony y una laptop HP, cuando los productos tienen las mismas características y componentes.

D. Valor deducido o de precio unitario

Se realiza la comparación con el precio del valor de venta del producto en el Perú con ciertas deducciones que son gastos por la operación de importación (comisiones, transporte, derechos de aduana, etc)

E. Valor reconstruido.

Se realiza una sumatoria de los costos que genera realizar el producto importado, algún beneficio por ser un producto a exportar y los costos de la operación de importación.

Por ejemplo, en la importación de un automóvil, se suma todos los costos para poder construir el mismo más todos los costos para que este se encuentre en el Perú.

F. Valor del último recurso.

Este método flexibiliza los otros métodos de valoración, como, por ejemplo, si en el primer método no fue admitida una factura por un aspecto formal, con este método deberá ser admitida.

En caso se requiera mayor información usted podrá encontrarla en la siguiente dirección electrónica:

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/index.html>

¿Cuál es el régimen tributario aplicable a las importaciones?

Según el tipo de mercancías, la importación está afecta al pago de los siguientes tributos:

A. Derechos Ad Valorem

Objeto del impuesto: Grava la importación de todos los bienes. Base imponible: valor en aduanas (usualmente el CIF) determinado según el Acuerdo del Valor de la OMC.

Tasa impositiva: Actualmente en cuatro niveles 0%, 4% 6% y 11%. Según el arancel de aduanas, aprobado por D. S. 238-2011-EF.

B. Impuesto General a las Ventas (IGV)

Objeto del impuesto: grava la importación de todos los bienes. Base imponible: el valor CIF aduanero determinado según el Acuerdo del Valor de la OMC más los derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación. EL CIF corresponde al valor en aduanas, es decir todos los pagos para poner la mercancía en el puerto de destino, incluyendo el flete y el costo del seguro. El IGV es crédito fiscal para el importador.

Tasa: 16%.

C. Impuesto de Promoción Municipal (IPM)

Objeto del impuesto: este tributo grava la importación de los bienes afectos al IGV.

Base imponible: la misma del IGV. Tasa impositiva: 2%.

Ahora bien, dependiendo del producto, existen tributos y otros cargos aplicables a las importaciones, como, por ejemplo:

▪ **Derechos Específicos-Sistema de Franja de Precios (SFP)**

Objeto del impuesto:

Tiene la naturaleza de derecho arancelario y grava las importaciones de determinados productos agropecuarios tales como arroz, maíz amarillo, leche y azúcar (productos marcadores y vinculados), fijando derechos variables adicionales y rebajas arancelarias según los niveles de Precios Piso y Techo determinados en las Tablas Aduaneras.

Determinación del impuesto:

Los derechos adicionales variables y las rebajas arancelarias se determinan sobre la base de las Tablas Aduaneras vigentes a la fecha de numeración de la DUA de importación, aplicando los precios CIF de referencia de la quincena anterior a dicha fecha en dólares americanos por cada tonelada métrica. En caso de existir fracción en el peso neto se cobrará la parte proporcional que corresponda.

El artículo 4° del Decreto Supremo N° 153-2002-EF establece que los derechos variables adicionales sumados a los derechos Ad Valorem y CIF incluida la sobretasa adicional arancelaria no pueden exceder del

Arancel Tipo Básico consolidado por el Perú ante la OMC, para las subpartidas nacionales incluidas en el Sistema de Franja de Precios.

Tasa: variable.

▪ **Impuesto Selectivo al Consumo (ISC)**

Objeto del impuesto:

Grava la importación de determinados bienes tales como combustibles, licores, vehículos nuevos y usados bebidas gaseosas y cigarrillos. El impuesto se aplica bajo tres sistemas:

Sistema al valor:

La base imponible la constituye el valor CIF aduanero determinado según el Acuerdo del Valor de la OMC más los derechos arancelarios a la importación. Se aplica a los bienes contenidos en el Literal A del Apéndice IV del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, aprobado por D.S. N° 055-99-EF y modificatorias.

Tasas: Variable.

Sistema específico: la base imponible lo constituye el volumen importado expresado en unidades de medida.

Se aplica a los bienes contenidos en el Nuevo Apéndice III del Texto Único Ordenado de la ley del Impuesto General a las Ventas e impuesto selectivo al Consumo, aprobado por D.S. N° 055-99-EF y modificatorias.

Tasas: variable.

Sistema de precio de venta al público: la base imponible está constituida por el precio de venta al público sugerido por el importador multiplicado por el factor 0.840.

El impuesto se determinará aplicando sobre la base imponible la tasa establecida en el Literal C del Nuevo Apéndice IV del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto selectivo al Consumo aprobado por D.S. N° 055-99-EF, modificado por la Ley N° 29740.

▪ **Derechos Antidumping y Compensatorios. Salvaguardias**

Si bien no es un tributo, se cobra como tal. Es aplicable a algunos productos. Los derechos antidumping se aplican a determinados bienes cuyos precios ‘dumping’ (inferiores al valor de mercado) causen o amenacen causar perjuicio a la producción peruana. Los derechos compensatorios en cambio, se aplican para contrarrestar cualquier subsidio concedido directa o indirectamente en el país de origen, cuando ello cause o amenace causar perjuicio a la producción nacional.

Para la aplicación de ambos derechos debe existir resolución previa emitida por el Indecopi. Los derechos antidumping y los compensatorios tienen la condición de multa.

Base imponible:

Monto al que asciende el valor FOB consignado en la factura comercial sobre la base del monto fijo por peso o por precio unitario.

Monto: Variable.

Con relación a las salvaguardias, son medidas de defensa comercial que puede aplicar el país de importación, al igual que las situaciones descritas anteriormente. La diferencia es las salvaguardias son sobrecostos a la importación de determinados productos, y de cualquier país de origen, es decir, vengan de donde vengan, siempre que causen un daño a la industria nacional como consecuencia de un aumento imprevisto de importaciones. Aquí no es necesario que el valor del bien se encuentre por debajo del valor normal o de mercado.

▪ Régimen de Percepción IGV – Venta Interna

(*) Ley N° 28053 del 08.08.2003, Decreto Legislativo N° 936 del 29.10.2003 y Resolución N° 203-2003-/SUNAT del 01.11.2003 y modificatorias.

Ámbito de aplicación:

El régimen se aplica a las operaciones de importación definitiva que se encuentren gravadas con el IGV, y no será aplicable a las operaciones de importación exoneradas o inafectas a dicho impuesto.

Importe de la operación:

Está conformado por el valor CIF aduanero más todos los derechos y tributos que graven la importación y, de ser el caso, la salvaguardia

provisional, los derechos correctivos provisionales, los derechos antidumping y compensatorios.

Las modificaciones al valor en Aduanas o aquellas que se deriven de un cambio en las subpartidas nacionales declaradas en la DUA o DSI serán tomadas en cuenta para la determinación del importe de la operación, aun cuando estas hayan sido materia de impugnación, siempre que se efectúe con anterioridad al levante de la mercancía y el importe de la percepción adicional que le corresponda al importador por tales modificaciones sea mayor a cien nuevos soles (S/. 100).

El importador, sujeto del IGV, podrá deducir del impuesto a pagar las percepciones que le hubieran efectuado hasta el último día del período al que corresponda la declaración.

Porcentajes sobre el importe de la operación:

10% cuando el importador se encuentre a la fecha en que se efectúa la numeración de la DUA o DSI, en alguno de los siguientes supuestos:

- ✓ Tenga la condición de domicilio fiscal no habido.
- ✓ La SUNAT le hubiera comunicado la baja de su inscripción del RUC.
- ✓ Hubiera suspendido temporalmente sus actividades.
- ✓ No cuente con RUC o no lo consigne en la DUA o DSI.
- ✓ Realice por primera vez una operación y/o régimen aduanero.
- ✓ Estando inscrito en el RUC no se encuentre afecto al IGV.

5% cuando el importador nacionalice bienes usados.

3,5% cuando el importador no se encuentre, en ninguno de los supuestos antes mencionados.

La SUNAT podrá establecer, para determinados bienes que se señalen por resolución de superintendencia, que el monto de la percepción se determine considerando el mayor monto que resulte de comparar el resultado obtenido de:

Multiplicar un monto fijo por el número de unidades del bien importado consignado en la DUA. Al monto resultante se le aplicará el tipo de cambio promedio ponderado venta.

Aplicar los porcentajes 10%, 5% o 3,5% según corresponda sobre el importe de la operación.

En la importación definitiva de mercancías realizada mediante DSI, el monto de la percepción del IGV será determinado considerando los porcentajes y no el monto fijo.

Para obtener información concerniente al tratamiento arancelario que recibe la mercancía y consultar sobre los gravámenes de importación vigentes, se recomienda visitar la siguiente dirección electrónica: www.aduanet.gob.pe/Aduanas/informai/tra_ar.htm.

En esta página luego de introducir el código (partida arancelaria) o la descripción del producto (por ejemplo, “manzana”) podrá ubicar la partida específica (“manzanas frescas”) y con ello conocer las medidas impositivas para la mercancía determinada.

¿Cómo se calculan los derechos e impuestos de importación?

Los tributos a considerar para el cálculo de los derechos e impuestos a la importación se detallan a continuación:

No.	Derecho	Arancel	Base de cálculo
1	Arancel /Ad Valorem	0%, 4%, 6% y 11%	Valor CIF
2	IGV	16%	Valor CIF + Ad Valorem + ISC + SFP
3	IPM	2%	Valor CIF + Ad Valorem + ISC + SFP
5.	Régimen de Percepción	3.5%, 5%, 10%	Valor CIF+ Ad Valorem + IGV + IPM + ISC + SFP.

Es importante precisar que dependiendo del producto materia de importación, se debe verificar la afectación a otros tributos. Por ejemplo:

- El Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), grava la importación de productos de lujo, tales como bebidas alcohólicas, cigarrillos, automóviles y similares.
- El derecho adicional variable: aplicable a productos agrícolas.

El monto a pagar por los derechos de importación para retirar la mercancía es igual a la suma de todos los resultados.

¿Cuál es el régimen de Zona Franca?

Definición

La Zona Franca de Tacna es la parte del territorio nacional perfectamente delimitada, en la que las mercancías que en ella se internen, se consideran como si no estuviesen en el territorio aduanero para efectos de los derechos e impuestos de importación, bajo la presunción de extraterritorialidad aduanera, gozando de un régimen especial en materia tributaria y aduanera.

Ubicación

La Zona Franca de Tacna se encuentra ubicada a 9.5 Km. de la ciudad y a 3 km. del aeropuerto, en el kilómetro 1308 de la panamericana sur que une las ciudades de Tacna-Perú y Arica-Chile. Cuenta con un moderno Complejo de 152 Hectáreas cercadas sobre un total de 379 Hectáreas.

Vías de acceso y distancias

La ubicación estratégica de Zona Franca de Tacna en la región central y occidental de Sudamérica permite un fácil acceso los mercados del norte de Chile y Argentina, Bolivia y el occidente de Brasil, asimismo nuestra ubicación nos convierte en la puerta de ingreso y salida de mercancías hacia y desde el mercado asiático (Japón, China India, etc.).

ACCESO A MERCADOS INTERNACIONALES	
VÍA TERRESTRE	
Tacna-Puerto de Arica (Chile)	56 Km.
Tacna- Puerto de Iquique (Chile)	356 km.
Tacna-Arica-Paso de Jama-Córdoba (Argentina)	4,450 km.
Tacna-Puerto de Ilo	140 km.
Tacna-Puerto de Matarani	240 km.
Tacna-Puerto del Callao	1,300 km.
Tacna-Moquegua-Desaguadero-La Paz (Bolivia)	556 km.
Tacna-Moquegua-Puno-Pto Maldonado-Assis(Brasil))	1400 Km
VÍA AÉREA	
Tacna-Lima	1 hr.30 min.

Puntos de ingreso y salida de la Zona Franca.



Actividades permitidas en la Zona Franca



Beneficios tributarios y aduaneros

Los usuarios que se constituyan o establezcan en la ZOFRATACNA para la realización de las actividades permitidas, gozaran de los siguientes beneficios:

- Exoneración del Impuesto a la Renta
- Exoneración del impuesto general a las ventas 16%.
- Exoneración del Impuesto Promoción Municipal (IPM) 2%
- Exoneración del Impuesto selectivo al consumo
- La maquinaria, equipos, herramientas e insumos necesarios para el desarrollo de sus actividades, procedentes del exterior gozan de suspensión del pago de Derechos e Impuestos a la importación.
- Los productos manufacturados en ZOFRATACNA cuando ingresen al resto del territorio nacional pagaran la menor tasa arancelaria que aplique el país, según los Acuerdos y Convenios Internacionales.
- Permanencia indefinida de las mercancías dentro de los Depósitos Francos de la ZOFRATACNA Artículo 27 del DS 02-2006-MINCETUR
- A la exportación definitiva de bienes hacia la ZOFRATACNA, le son aplicables las normas de restitución simplificada de los derechos arancelarios (Drawback) y del IGV.
- El ingreso de mercancías a la ZOFRATACNA cancela los regímenes temporales.
- Desde ZOFRATACNA se pueden numerar todos los regímenes aduaneros, incluyendo los temporales.

Cómo instalarse en la zona franca de Tacna

Los inversionistas para tener bajo su administración una infraestructura dentro del Complejo ZOFRATACNA para el desarrollo de sus actividades, deberán participar en una Subasta Pública bajo las modalidades siguientes:

- Cesión en uso de lotes de terreno
- Venta de lotes de terreno.

De tratarse de usuarios de depósito franco público, podrán hacer uso de los Depósitos Francos Públicos para desarrollar sus actividades.

Los importadores o exportadores pueden contactarse con negocios@zofratacna.com.pe para mayor información sobre la operatividad de este régimen.

¿Cuáles son los principales obstáculos técnicos al comercio?

Las barreras o medidas para arancelarias pueden ser de carácter administrativo, técnico, financiero, cambiario o de cualquier otra naturaleza que impide o dificulta el libre intercambio comercial de productos entre los países a nivel internacional.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Las principales medidas no arancelarias son los controles zoológicos y fitosanitarios (Control de condiciones sanitarias de productos de origen animal y vegetal).

Estas medidas pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Medidas de control de la cantidad (licencias no automáticas, cupos, cuotas, prohibiciones, incorporación de componentes nacionales).
- Medidas que influyen en los precios (derechos variables, precios mínimos, medidas antidumping y compensatorias).
- Otras medidas (normas sanitarias, medidas para proteger el medio ambiente, reglamentos técnicos y normas de calidad, requisitos de etiquetado y envasado).

¿Cuáles son los acuerdos de negociación y de integración en el Perú?

Los acuerdos comerciales se definen como aquellos acuerdos firmados por dos o más países que buscan un mayor desarrollo de su comercio, la expansión de los mercados, el incremento de la competencia y de las economías a escala, el incremento del desarrollo económico, el acceso a mayores beneficios, entre otros.

En ese sentido el MINCETUR centra sus esfuerzos de análisis de los flujos de comercio y tendencias del comercio internacional en obtener mejores condiciones de intercambio comercial, maximizar los beneficios de la participación del Perú en los esquemas de integración y fomentar la inversión junto con la promoción del comercio internacional. La relación actualizada de Acuerdos suscritos, por entrar en vigencia y en negociación por el Perú, se encuentra en la página web del MINCETUR:

www.acuerdoscomerciales.gob.pe.

¿Qué preferencias arancelarias se obtienen?

Las preferencias arancelarias son rebajas de gravámenes para los bienes que se intercambian entre los países. Estas se conceden con el fin de facilitar el intercambio comercial internacional. Se establecen a escala unilateral, bilateral o multilateral entre países. Para obtenerlas es indispensable presentar pruebas que demuestren la procedencia del bien, las cuales se denominan certificados de origen.

Existen tres requisitos para aplicar las preferencias arancelarias de un acuerdo internacional:

- Negociación: la partida arancelaria del producto debe encontrarse entre los bienes negociados, es decir, incluidos en las listas de productos del país que importe.
- Expedición directa: El bien debe haber sido embarcado desde el país parte del acuerdo, sin escalas que impliquen perder el control aduanero del producto. Esto se verifica con el documento de transporte. Así por ejemplo podrá haber tránsito y trasbordo en el país de escala, siempre que haya control aduanero directo sobre la mercancía.

- Origen: el bien debe ser producido o elaborado en el país parte del acuerdo, usualmente los bienes ensamblados no son originarios. Ello se demuestra con el certificado de origen.

¿Qué es y dónde obtengo el certificado de origen?

Es el documento que identifica el origen de las mercancías importadas, a efectos que el importador pueda acogerse a una preferencia o reducción arancelaria que otorgan los Estados en el marco de los tratados o acuerdos comerciales internacionales que nuestro país mantiene con sus pares en el mundo. La mercancía negociada está determinada por la subpartida arancelaria, descripción y/o observaciones que el acuerdo establece para que se beneficie de las preferencias arancelarias.

De conformidad con la página Web del MINCETUR (<http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Default.aspx?tabid=3099>), el cual orienta en función al trato arancelario preferencial previsto en los acuerdos comerciales y/o regímenes preferenciales de los que el Perú es beneficiario. Es necesario que el importador cuente con una PRUEBA DE ORIGEN (certificado de origen o declaración de origen), que cumpla con lo dispuesto en el acuerdo comercial o régimen preferencial bajo el cual se solicitará el trato preferencial en el país de destino de la mercancía.

Para obtener la prueba de origen, los operadores de comercio deben utilizar el o los sistemas de certificación de origen establecidos en el acuerdo comercial y/o régimen preferencial, según se detalla a continuación:

La prueba de origen debe ser emitida por una entidad debidamente habilitada para tal fin por el MINCETUR (ver relación de entidades delegadas).

Acuerdos comerciales, ALADI

- ACE 38 – Perú-Chile. Capítulo 4
* Formato (castellano)
- ACE 50– Perú-Cuba. Resolución 252 de la ALADI
* Formato (castellano)
- ACE 58– Perú-MERCOSUR. Anexo V
* Formato (castellano)
- Acuerdo de Integración Comercial entre Perú y México. Capítulo IV
* Formato (castellano)

Acuerdo de Cartagena - Comunidad Andina

- Decisión 416: Normas Especiales para la Calificación y Certificación del Origen de las Mercancías
- Inventario de Requisitos Específicos de Origen
- Decisión 417: Criterios y Procedimientos para la Fijación de

Requisitos Específicos de Origen

SGPC: Acuerdo sobre el Sistema Global de Preferencias entre Países en Desarrollo. Anexo II

*Formato (castellano) (inglés)

TLC Perú – China: Capítulo 3 (castellano) (inglés)

* Formato (inglés)

ALC Perú - Estados AELC: Anexo V (castellano) (inglés)

* Formato (castellano) (inglés)

Nota: Si el exportador aún no ha obtenido la calificación de “Exportador Autorizado” para obtener las pruebas de origen previstas en el acuerdo deberá utilizar el Sistema de Certificación de Origen por Entidades. El exportador puede solicitar al MINCETUR la calificación de “Exportador Autorizado” con miras a emitir declaraciones sobre el origen de las mercancías que exporta bajo este acuerdo comercial.

TLC Perú – Corea. Capítulo 3 (castellano) (inglés) y Capítulo 4 (castellano) (inglés)

* Formato (inglés)

Nota: Si el exportador aún no ha obtenido la calificación de “Exportador Autorizado” para obtener las pruebas de origen previstas en el acuerdo deberá utilizar el Sistema de Certificación de Origen por Entidades. El exportador puede solicitar al MINCETUR la calificación de “Exportador Autorizado” con miras a emitir declaraciones sobre el origen de las mercancías que exporta bajo este acuerdo comercial.

TLC Perú – Tailandia. Anexo 2 (castellano)

* Formato (inglés)

AAE Perú – Japón. Capítulo 3 (castellano) (inglés)

*Formato (inglés)

Nota: Si el exportador aún no ha obtenido la calificación de “Exportador Autorizado” para obtener las pruebas de origen previstas en el acuerdo deberá utilizar el Sistema de Certificación de Origen por Entidades. El exportador puede solicitar al MINCETUR la calificación de “Exportador Autorizado” con miras a emitir declaraciones sobre el origen de las mercancías que exporta bajo este acuerdo comercial.

TLC Perú –Panamá. Capítulo 3 (castellano) y Anexo (castellano)

* Formato (castellano)

Nota: Si el exportador aún no ha obtenido la calificación de "Exportador Autorizado" para obtener las pruebas de origen previstas en el acuerdo deberá utilizar el Sistema de

Certificación de Origen por Entidades. El exportador puede solicitar al MINCETUR la calificación de "Exportador Autorizado" con miras a emitir declaraciones sobre el origen de las mercancías que exporta bajo este acuerdo comercial.

Regímenes Preferenciales

- SGP - UE: Reglamento N° 2454/93 y modificatorias
- SGP - Japón: <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/gsp/index.html>

CAPITULO VII

TRÁMITES Y DOCUMENTOS

¿Cuáles son los documentos aduaneros que se necesitan para importar?**A. Para el Despacho Normal:**

- Declaración Única de Aduanas (DUA) debidamente cancelada:

Es un documento oficial exigido por la Aduana para regularizar todo despacho de importación permitiendo el ingreso legal de las mercancías procedentes del exterior. Dicho documento debe ser confeccionado y suscrito por importador, dueño o consignatario, a través del agente de Aduanas o despachador oficial, sobre la base de los datos del conocimiento de embarque, la factura comercial, principalmente.

- Factura comercial:

Documento privado que el exportador extiende al importador como constancia de venta, en la cual se indican los pormenores de la mercancía embarcada (descripción, precio, cotizaciones, número de bienes, etc.). Las facturas de importación en el Perú deberán contener la información mínima siguiente:

Nombre o razón social del remitente y domicilio legal.

Nombre o razón social del importador y su domicilio.

Número de orden, lugar y fecha de su formulación.

Marca, otros signos de identificación, numeración del bulto, clase de los mismos y peso bruto de los bultos.

Descripción detallada de la mercancía, indicándose: número de serie, código, marca, características técnicas, estado de la mercadería (nueva o usada), año de fabricación u otros signos de identificación si hubiere.

Origen de la mercancía, entendiéndose por tal, el país en que se ha producido.

Valor FOB unitario de la mercancía según la forma de comercialización en origen, sea por medida, peso, cantidad u otras formas.

Declaración y subpartida nacional del bien.

Número y fecha del pedido o pedidos que se atienden.

Número y fecha de la carta de crédito que se utilice en la operación, cuando lo hubiere.

- Documento de transporte (Conocimiento de Embarque, Guía Aérea, Aviso Postal o Carta Porte, según el medio de transporte utilizado):

Este documento es uno de los de mayor importancia dentro de la importación por constituir el documento que acredita la propiedad de la mercadería, siendo a la vez contrato de transporte entre el cargador y el transportador, como la prueba del cargamento de la mercadería a bordo de la nave.

Las características relevantes de este documento son:

- ✓ Instrumento probatorio del contrato de transporte.
 - ✓ Es prueba de la carga de la mercadería.
 - ✓ Es prueba de la titularidad y de la posesión de la mercadería.
 - ✓ Es un título de crédito y por consiguiente es transmisible por endoso documento negociable o cesión.
- Póliza de seguro de transporte (Opcional):

Documento emitido por la compañía de seguro o su agente, en virtud de la cual la mercancía quedará cubierta contra determinados riesgos de transporte especificados en la póliza y hasta un determinado importe que no puede ser superior al valor facturado.

La prima de seguro es fijada de acuerdo con la modalidad de embarque, la especie y el valor de la mercancía.

Otros documentos que la naturaleza del régimen requiera, conforme a las disposiciones específicas de la materia.

B. Para el Sistema de Despachos Urgentes:

- Declaración Única de Aduanas debidamente cancelada.
- Autorización emitida por el sector competente según corresponda, de acuerdo a la naturaleza de la mercancía.
- Copia de factura comercial.
- Certificado de origen cuando corresponda.
- Autorización para el despacho urgente, en los casos de mercancías que requieran la calificación por el intendente de Aduana.

C. Para el Sistema de Despacho Anticipado Aduanero de Importación:

- Declaración Única de Aduanas numerada y debidamente cancelada antes del arribo del medio de transporte.
- Fotocopia autenticada de la factura comercial.

- Fotocopia autenticada o copia carbonada del documento de transporte, dependiendo del medio empleado.
- Fotocopia autenticada del documento de seguro de transporte, de corresponder.
- Copia de la autorización emitida por el sector competente, según corresponda, de acuerdo a la naturaleza de la mercancía.
- Fotocopia autenticada del Certificado de Origen, cuando corresponda.
- Ticket de balanza, constancia de peso, volante de despacho, autorización de salida u otro documento similar que acredite el peso y número de los bultos o contenedores, o la cantidad de mercancía a granel descargada.
- Otros documentos que requiera la naturaleza del despacho.

¿Cuáles son los documentos adicionales utilizados en la importación?

Los documentos dependerán del tipo de producto a ser importado, debiendo de presentarse los certificados requeridos por el comprador para el ingreso al país de destino. Por ejemplo, en el Perú se cuenta con diversas instituciones para la emisión de certificados más comunes que suelen utilizarse para atestiguar origen, calidad, análisis, sanidad, peso, inspección, etc. Dada su función estos pueden ser emitidos por autoridades oficiales o sus delegados o bien por entidades privadas de control.

▪ **Certificado Sanitario.**

De aplicación generalmente para mercaderías de uso o consumo humano solicitado por el comprador y emitido por una autoridad competente (SENASA, DIGESA o DIGEMID), confirman que las mercancías consignadas no están afectas a ninguna enfermedad o insectos nocivos si se tratara de productos alimenticios y que han sido elaborados de conformidad con las normas prescritas.

Como, por ejemplo:

- Productos agrícolas y agropecuarios que requieren el Certificado Fitosanitario otorgado por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), organismo público descentralizado del Ministerio de Agricultura.
- Productos de especies animales que requieren obtener el Certificado Zoosanitario otorgado por el SENASA.
- Productos pesqueros y harina de pescado, así como alimentos envasados que requieren obtener el Certificado de Sanidad y el Certificado de Habilitación de Planta a través de la DIGESA, organismo dependiente del Ministerio de Salud.
- Productos de consumo elaborados que requieren obtener un Certificado Sanitario otorgado por la Dirección General de Salud (DIGESA), organismo público descentralizado del Ministerio de Salud.
- Certificado fitosanitario del país de origen.
- Certificado zoosanitario del país de origen.

▪ **Certificado de calidad emitido en origen**

La exportación de productos alimenticios podrá contar con un Certificado de Calidad cuando lo requiera el importador. Dicho documento puede ser otorgado y emitido por cualquiera de los laboratorios acreditados por el Instituto Nacional de Defensa a la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI). Dentro de los laboratorios acreditados se encuentra SGS, INASSA, COTECNA INSPECTION, etc.

▪ **Certificado de origen**

Este documento tiene por finalidad garantizar el origen de las mercancías, permitiendo a los importadores acogerse a las preferencias arancelarias que otorga el país exportador, en virtud a los acuerdos bilaterales o unilaterales los cuales los concede el país (CAN, ALADI, SGP, ATPDEA, CEE, etc.).

▪ **Certificado de origen no preferenciales**

Este documento tiene por finalidad acreditar el origen de la mercancía y garantizar la no aplicación de derechos compensatorios o derechos antidumping.

¿Cómo realizar el procedimiento de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) para obtener la documentación en el comercio exterior?

La Ventanilla Única de Comercio Exterior - VUCE es un sistema integrado que permite a las partes involucradas en el comercio exterior y transporte internacional gestionar a través de medios electrónicos y por un solo punto, los trámites requeridos por las entidades de control competentes para el tránsito, ingreso o salida del territorio nacional de mercancías.

EL VUCE ha sido resultado de un gran esfuerzo de coordinación entre entidades que tiene como objetivo simplificar en un solo lugar, el ámbito electrónico, los documentos necesarios para poder importar o exportar mercancías e incrementar y hacer más simple el comercio exterior de bienes. Contiene tres ámbitos de aplicación:

- Mercancías restringidas
- Trámites sobre origen
- Servicios portuarios.

En el primer aspecto hay un desarrollo vinculado a la simplificación de trámites a través de los medios electrónicos, eliminando los expedientes físicos y papeles. En el caso de origen, se busca que el VUCE abarque la calificación de origen, la certificación de origen, la auto-certificación y la resolución anticipada de origen. Respecto a los servicios portuarios, usualmente conocido como Ventanilla Única Portuaria – VUP es un sistema integrado de procesos optimizados que permite, a través de medios electrónicos, asegurar la facilitación, el cumplimiento y el control eficiente de los procesos relacionados con la obtención de

licencias, permisos y autorizaciones de servicios portuarios; y con los procesos vinculados a los servicios prestados a las naves y a su carga, que se desarrollan previo a la llegada, durante su estadía y previo a la salida.

A continuación, desarrollaremos los beneficios del VUCE, el procedimiento operativo del VUCE y la normativa aplicable más importante.

❖ **Beneficios del VUCE**

Es claro que el gran beneficiario con la digitalización de los trámites para el cumplimiento de los requisitos es el importador y exportador, como usuarios del comercio exterior.

Los beneficios se podrían resumir en los siguientes aspectos:

- Reducción de costos a través de la reducción de tiempos.
- Favorece el rápido procesamiento del despacho aduanero de mercancías restringidas.
- Predictibilidad en las reglas aplicables.
- Mayor efectividad y eficiencia o mejor administración de recursos, con la consiguiente reducción de costos.
- Mayor transparencia, al conocer el estado del expediente, el funcionario a cargo.

Ahora bien, también estamos ante un sistema que beneficia al propio Estado, a través de:

- Mayor efectividad y eficiencia en la utilización de recursos.
- Mejor gestión de riesgo aduanero.
- Incremento en la satisfacción de los usuarios de comercio exterior.
- Mayor integridad y transparencia.

❖ **Procedimiento operativo del VUCE**

La VUCE tiene como objetivo llevar a medios electrónicos los principales trámites para la obtención de requisitos para para la importación o exportación de mercancías restringidas. Estos requisitos de índole documentarios pueden ser:

- Permisos.
- Certificados
- Autorizaciones
- Licencias

En una primera etapa, estos trámites se siguen ante las entidades siguientes:

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

- Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)
- Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)
- Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMID).
- Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC).
- Instituto Tecnológico Pesquero (ITP)
- Ministerio de la Producción (PRODUCE).

Esta primera etapa permitirá que el usuario pueda enviar a través de la VUCE la solicitud electrónica y adjuntar los documentos digitalizados, que sean exigidos como requisitos del trámite; esta información se deriva a la entidad competente correspondiente, la cual sus propios sistemas de información o ingresando al portal de la VUCE, puede evaluar la solicitud, resolver y notificar electrónicamente el documento resolutivo al interesado. No todos los bienes son de importación o exportación restringida, que a su vez requieran el inicio del trámite ante el VUCE. Debido a ello, se debe verificar previamente al inicio del trámite, cuál es la partida arancelaria del producto materia de importación o exportación a fin de conocer si se podría tratar de un producto de importación restringida. Esta comprobación se efectúa ante la Aduana o ante el agente de aduanas, como expertos en clasificación arancelaria.

Complementariamente al circuito principal descrito, en esta primera etapa se están incorporando los siguientes servicios:

- Autenticación: Mediante la extensión del servicio de clave SOL de SUNAT, se posibilita que los usuarios del sistema se identifiquen plenamente y puedan firmar electrónicamente sus solicitudes.
- Pasarela de pagos: En los trámites que implican el pago de una tasa administrativa. El sistema informa al interesado el monto a pagar y un código que le permite hacerlo en la mayoría de bancos de la red privada o a través de la plataforma de pago electrónico de SUNAT.
- Consultas técnicas: Permite a los administrados realizar consultas a las entidades, respecto a que si un producto específico, es o no restringido.
- Trazabilidad: Permite que el usuario pueda realizar el seguimiento a las etapas que va pasando su expediente.

Se presentará una segunda etapa de la VUCE, que posibilitará integrar más entidades, habilitar nuevos trámites para las entidades participantes, desarrollar un piloto con la reingeniería de procesos en una entidad y la integración con el despacho aduanero.

El Decreto Supremo N° 010-2010-MINCETUR que aprueba el reglamento operativo del componente de mercancías restringidas de la VUCE, otorga el necesario respaldo legal a las operaciones que se realicen a través de la VUCE, y regula los siguientes aspectos:

- Incluye a la Autoridad Portuaria Nacional como Coordinador Técnico del Componente de Servicios Portuarios.
- Dispone que la información de los manifiestos de carga marítima remitida por los agentes de carga a SUNAT, sea trasladada a la APN para permitir la implementación del componente de servicios portuarios (VUP)
- Aprueba el Reglamento Operativo del componente de mercancías restringidas de la VUCE, a fin de proveer las reglas para su operatividad.

Este Reglamento, otorga el marco legal para que los administrado tramiten sus procedimientos administrativos incluidos en la VUCE, presentando una solicitud electrónica (denominada SUCE), regula el pago de tasas administrativas por medios electrónicos, las notificaciones electrónicas al Buzón electrónico asignado a cada administrado, la validez de actos administrativos emitidos en el procedimiento administrativo iniciado por la VUCE, la trazabilidad de los expedientes y la formulación de Consultas Técnicas de los administrados a las entidades competentes con la finalidad de reducir la incertidumbre sobre el tratamiento de las mercancías restringidas.

Adicionalmente se establecen las pautas que se deben seguir en el despacho aduanero, para efectos del control automatizado de las mercancías restringidas.

❖ **La normativa aplicable más importante referida al VUCE.**

El Decreto Supremo N° 010-2010-MINCETUR que aprueba el reglamento operativo del componente de mercancías restringidas de la VUCE, otorga el necesario respaldo legal a las operaciones que se realicen a través de la VUCE, y regula los siguientes aspectos:

- Incluye a la Autoridad Portuaria Nacional como Coordinador Técnico del Componente de Servicios Portuarios.
- Dispone que la información de los manifiestos de carga marítima remitida por los agentes de carga a SUNAT, sea trasladada a la APN para permitir la implementación del componente de servicios portuarios (VUP).
- Aprueba el Reglamento Operativo del componente de mercancías restringidas de la VUCE, a fin de proveer las reglas para su operatividad. Este Reglamento, otorga el marco legal para que los administrado tramiten sus procedimientos administrativos incluidos en la VUCE, presentando una solicitud electrónica (denominada SUCE), regula el pago de tasas administrativas por medios electrónicos, las notificaciones electrónicas al Buzón electrónico asignado a cada administrado, la validez de actos administrativos emitidos en el

procedimiento administrativo iniciado por la VUCE, la trazabilidad de los expedientes y la formulación de Consultas Técnicas de los administrados a las entidades competentes con la finalidad de reducir la incertidumbre sobre el tratamiento de las mercancías restringidas.

Adicionalmente se establecen las pautas que se deben seguir en el despacho aduanero, para efectos del control automatizado de las mercancías restringidas.

¿Cuál es el procedimiento que el importador debe seguir ante Aduanas?

Las modalidades de despacho aduanero

- **ANTICIPADO:** Para efectuar el DESPACHO ANTICIPADO se requiere que las mercancías NO se ENCUENTREN EN EL TERRITORIO ADUANERO (15 DÍAS ANTES DEL ARRIBO) y contar con todos los documentos exigidos por la Ley y en el Reglamento. Aplicable para importación para el consumo, admisión e importación temporal, tránsito, transbordo y depósito. Se mantiene el SADA, que comentaremos más adelante.
- **EXCEPCIONAL:** lo que antes era el despacho normal, cuando se numera la DUA una vez que ha arribado la mercancía (o día 16).
- **URGENTE,** (envío de socorro), aplicable a algunas mercancías por su naturaleza peligrosa o la necesidad fáctica de no almacenarlas.

El procedimiento bajo el Sistema Anticipado de Despacho Aduanero (SADA) es muy expeditivo, se encuentra vigente, y permite también evitar que la mercancía vaya a un almacén. A continuación, lo describimos.

➤ **Etapas del procedimiento del Sistema Anticipado de Despacho Aduanero con Descarga al Punto de Llegada:**

- A. El despachador de aduana solicitará la destinación aduanera del Régimen de Importación, mediante transmisión electrónica de la información contenida en la Declaración Única de Aduanas (DUA), antes de la llegada de las mercancías al territorio aduanero.
- B. Las mercancías deben llegar al país en un plazo no mayor a treinta (30) días hábiles contado a partir del día siguiente de la fecha de numeración de la DUA.
- C. La información transmitida por el agente de Aduanas, de ser conforme, generará automáticamente la numeración correspondiente y la respectiva liquidación de la deuda tributaria aduanera y derechos antidumping o compensatorios cuando corresponda, caso contrario comunicará la corrección necesaria.

- D. El despachador de Aduana cancela la deuda tributaria aduanera y los derechos antidumping o compensatorios de corresponder.
- E. El despachador de Aduana debe comunicar el Punto de Llegada hasta antes del arribo del medio de transporte, las DUA sujetas al SADA con descarga a dicho Punto de Llegada.
- F. El SIGAD somete la DUA a una selección para la asignación del canal a fin de determinar el tipo de control al que se sujetan las mercancías.

Canal Verde

Las DUA seleccionadas a canal verde, descargan al Punto de Llegada y son de libre disponibilidad, no requiriendo ingresar al Punto de Llegada.

Canal Naranja

Las declaraciones que por efectos del sistema aleatorio hayan sido seleccionados a este canal, estarán sometidas a revisión documentaria y son presentadas por el despachador de aduana dentro de las ocho (8) horas siguientes al ingreso de la mercancía al Punto de Llegada.

Canal Rojo

Las declaraciones seleccionadas a este canal estarán sujetas a reconocimiento físico y documental. En el caso de las Intendencias de Aduana Marítima del Callao y Aduana Aérea del Callao, el reconocimiento físico de las mercancías, acogidas al SADA con descarga al Punto de Llegada solo se programa previa confirmación electrónica del despacho.

- G. En caso que surja una discrepancia en el despacho aduanero, se puede conceder el levante previo pago de la deuda no reclamada y el otorgamiento de garantía por el monto que se impugna.
- H. Para permitir el retiro de la mercancía de su recinto, el Punto de Llegada debe verificar que la mercancía esté amparada en una DUA con levante autorizado.
- I. Las mercancías sujetas al Sistema Anticipado de Despacho Aduanero, con descarga al Punto de Llegada son despachadas dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes a su ingreso al Punto de Llegada siempre que:
 - El manifiesto de carga se transmita antes de la llegada del medio de transporte.
 - La DUA se numere antes de la llegada del medio de transporte.
 - Se cuente con toda la documentación requerida por la legislación aduanera para el despacho de la mercancía, incluyendo la referida a mercancías restringidas.

- No se formulen solicitudes de rectificación.
- No se detecte incidencias durante el despacho de la mercancía.
- No esté comprendido dentro de los alcances del numeral 2 de la Sección VI Literal B del procedimiento INTA-PE.00.03 “Reconocimiento Físico - Ex- tracción y Análisis de Muestras”.
- No exista notificación, ni requerimiento al importador pendiente de respuesta.
- Los operadores del comercio exterior cumplan con los plazos previstos en el presente procedimiento.

➤ **Etapas del procedimiento del Sistema Anticipado de Despacho Aduanero con Descarga a Local del Importador**

- A.** El despachador de aduana solicitará la destinación aduanera del Régimen de Importación, mediante transmisión electrónica de la información contenida en la Declaración Única de Aduanas (DUA), antes de la llegada de las mercancías al territorio aduanero, indicando que es con descarga en el local del importador.
- B.** Las mercancías deben llegar al país en un plazo no mayor a treinta (30) días hábiles contado a partir del día siguiente de la fecha de numeración de la DUA.
- C.** La información transmitida por el agente de Aduanas, de ser conforme generará automáticamente la numeración correspondiente y la respectiva liquidación de la deuda tributaria aduanera y derechos antidumping o compensatorios cuando corresponda, caso contrario comunicará la corrección necesaria.
- D.** El despachador de Aduana cancela la deuda tributaria aduanera y los derechos antidumping o compensatorios de corresponder.
- E.** Las mercancías pueden ser descargadas directamente al almacén del importador, siempre que éste se encuentre ubicado en la misma provincia donde se encuentra la intendencia de Aduana o agencia aduanera de despacho y se coloquen las medidas de seguridad que correspondan.
- F.** El importador que destine la mercancía bajo descarga al local del dueño o consignatario, no puede disponer de las mercancías solicitadas en tanto no se otorgue el levante correspondiente.
- G.** El SIGAD somete la DUA a una selección para la asignación del canal a fin de determinar el tipo de control al que se sujetan las mercancías.

Canal Verde

Las DUA seleccionadas a canal verde, con descarga local del importador son de libre disponibilidad.

Canal Naranja

Las declaraciones que por efectos del sistema aleatorio hayan sido seleccionadas a este canal estarán sometidas a revisión documentaria.

Canal Rojo

Las declaraciones seleccionadas a este canal estarán sujetas a reconocimiento físico y documental. El reconocimiento físico se efectúa en el almacén del importador, bajo costo del importador.

- H.** En caso que surja una discrepancia en el despacho aduanero, se puede conceder el levante previo pago de la deuda no reclamada y el otorgamiento de garantía por el monto que se impugna.

El plazo para la regularización electrónica del Sistema Anticipado de Despacho Aduanero es de quince (15) días hábiles, siguientes a la fecha del término de la descarga.

Los dueños y consignatarios que no cumplan con la regularización electrónica del sistema anticipado de despacho aduanero, dentro del plazo, incurrir en la infracción prevista en la Ley General de Aduanas aprobado por Decreto Legislativo N° 1053.

¿En qué consiste el aforo de mercancías?

Es el reconocimiento documental y físico que se le realiza a la mercancía con el objetivo de verificar el valor, la cuantía, la medida, el estado, la especie, etc. y determinar según clasificación arancelaria los derechos aplicables. Esta operación se efectúa por un especialista de Aduanas asignado a la diligencia.

¿Qué agente de Aduanas se debe contratar y cuánto cobran?

Se debe contar con un agente aduanero de forma obligatoria cuando la importación supera los US\$ 2 000. Si la importación consigna un monto menor, entonces el despacho puede ser realizado mediante Declaración Simplificada de Importación.

El importador deberá contactarse con la agencia de Aduanas que no sólo ofrezca una tarifa competitiva, sino que brinde un servicio de excelente calidad, contando con la infraestructura adecuada y un servicio post embarque para cualquier irregularidad posterior, reclamada por Aduanas.

Se debe siempre evaluar dos alternativas y mantener una retroalimentación a todo nivel. En cuanto al cobro que éstas pueden realizar, éste bordea el 0,5% al 1% sobre el valor CIF de la importación estableciéndose como monto mínimo US \$ 150. Sin embargo, algunos

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

agentes suelen otorgar ciertos descuentos en función al valor de la operación o por su relación comercial con su cliente.

¿Qué función cumple el agente de carga u operador logístico?

En materia de transportes se está viviendo una verdadera revolución. El desarrollo del flete aéreo y los sistemas de transporte modular, el uso de contenedores, el sistema multimodal, etc., permite elegir la mejor manera de expedir un producto al mercado seleccionado. Esto obliga a ponderar numerosos factores que suponen ventajas y desventajas, donde el asesoramiento del agente de carga es muy importante.

Estos agentes consolidan y desconsolidan carga de diversos propietarios y buscan un medio de transporte idóneo para las mercancías sujetas a transporte internacional. Pueden brindar asesoramiento para la determinación de:

- Costo de los fletes.
- Tiempo de transporte.
- Necesidad de mantener existencias.
- Riesgos que cubren los seguros.
- Requisitos de embalajes.
- Fiabilidad.
- Conveniencia del cliente.

Es conveniente conocer los medios de transporte disponibles para determinado mercado, a fin de calcular los costos y precios, programar la producción y sus expediciones, y como consecuencia seleccionar el modo más ventajoso.

El agente de carga es quien organiza el transporte de la mercancía por tierra, agua o aire y realiza los trámites necesarios para el embarque y salida de la mercadería.

Sus servicios comprenden el asesoramiento respecto:

- a la ruta más favorable,
- a preparar el embalaje y marcado de la mercadería,
- al llenado en forma correcta del contenedor,
- a preparar la documentación,
- a concertar el seguro de transporte,
- a presentar reclamaciones,
- a reservar espacios de carga con la suficiente anticipación,
- a utilizar el modo más económico de transporte, etc. a normas y reglamentos de exportación e importación en destino.
- a los usos y costumbres en los lugares de embarque y desembarque de la mercadería.

En general se encarga de todo el manejo físico de la mercadería.

Cuando se importa productos perecibles ¿qué trámites se deben hacer?

Para Aduanas no existe un trámite aduanero específico para una mercancía perecible, pero desde el punto de vista operativo la naturaleza del producto hace que se pueda aplicar un tratamiento distinto por solicitud del importador al agente de Aduanas.

Al importar una mercancía perecible, la empresa puede solicitar al despachador aduanero un reconocimiento de las mercancías en el local del importador a fin de no causar ningún daño al producto dado que estos, por lo general, requieren un acondicionamiento especial.

Cabe resaltar que el importador deberá contar con los servicios de un agente de Aduanas lo suficientemente especializado en este tipo de embarque dado que es él quien solucionará cualquier inconveniente a la hora del desembarque.

Todos los importadores de productos frescos deberán preparar la importación con anticipación y cuidado de manera que les permita reducir riesgos de retraso y demora en los desembarques.

Ciertos productos requieren de la intervención de SENASA, ya sea para analizar los productos agrarios (ejemplo: frutas, flores, etc.) con respecto a la presencia de posibles plagas u enfermedades. Estos análisis requieren de ciertos pagos que varían en función a su complejidad. Asimismo, SENASA puede disponer que los productos agrarios deban permanecer en cuarentena por períodos variables. En este último caso el importador deberá señalar el lugar donde se llevará a cabo esta cuarentena a fin de dar las facilidades del caso al personal de SENASA en lo referente a su supervisión.

CAPITULO VIII

TRANSPORTE Y EMBALAJE

¿Cuáles son los modos de transporte internacional de mercancías?

La compra-venta internacional de mercancías obliga a transportar las mismas de un país a otro. El transporte puede realizarse por medios marítimo, aéreo, terrestre, fluvial y ferroviario. En las operaciones de transporte combinado concurre más de un modo de transporte.

Los distintos modos de transporte presentan ventajas e inconvenientes. La elección del medio responde a criterios de rapidez (plazo de entrega), seguridad (exigencias del producto), costo y oportunidad.

Los principales modos de transporte de mercancías son:

- **Marítimo:** su principal inconveniente es la lentitud y su mayor ventaja es, para la mercadería con alta relación peso/volumen, el valor de las tarifas es económico. En la actualidad es el modo más utilizado. Documento que emite: Conocimiento de embarque u Ocean Bill of Landing (B/L)
- **Aéreo:** es rápido, y el flete es más costoso que el marítimo. Se verifica con su uso, ahorro en tiempo y en embalajes. Es apto para mercadería de poca relación peso/volumen y de gran valor. Documento que emite: Guía Aérea o Airway Bill.
- **Terrestre:** es idóneo para el transporte puerta a puerta. Es rápido y seguro. Las tarifas varían mucho, por lo que el exportador debe informarse bien antes de contratar este modo. Documento que emite: Carta Porte o Inland or Ground Bill of Landing.
- **Fluvial:** es lento y seguro. Es económico en grandes volúmenes. Documento que emite: Conocimiento de embarque o Inland Waterway Bill of Landing.
- **Ferrovionario:** es lento, apto para grandes cargas a tarifas económicas. Documento que emite: Carta Porte o Rail Road Bill of Landing.
- **Multimodal:** es la combinación de dos o más modos de los indicados. Se utilizan contenedores a fin de facilitar la transferencia de un modo a otro. Documento que

emite: Conocimiento de embarque Multimodal o Multimodal Transport Document.

¿Cómo determinar la mejor opción de transporte de las mercancías?

Dentro del movimiento físico de la mercadería, el transporte internacional es el rubro que más incide en el precio final. Los factores que debe ponderar el exportador al momento de elegir el modo más adecuado de transporte, son los siguientes:

- Tarifa
- Distancia
- Tiempo de transporte
- Naturaleza de la carga
- Valor de la mercadería
- Seguros
- Embalajes
- Reglamentaciones según el tipo de carga (por ej. carga peligrosa, etc.).
- Posibilidad de siniestros
- Costos de carga y descarga
- Rutas posibles
- Instalaciones portuarias en destino

¿Cuáles son los documentos que se utilizan en el transporte internacional de mercancías?

En el transporte internacional de mercancías los documentos principales que han adquirido reconocimiento por parte de los operadores de comercio exterior y las autoridades de los diferentes países son:

- **Contrato de transporte.** En éste el porteador (transportista) se compromete, contra pago de un flete, a transportar mercancías desde un territorio nacional a un territorio de otro país, pudiendo ser a través de la vía marítima, terrestre, aérea o una combinación de ellas.
- **Conocimiento de embarque.** Documento que expide el porteador como constancia de que ha recibido mercancías para enviarlas en un medio de transporte determinado, desde el punto de origen a un punto de destino. Dependiendo de la vía que se utilice para el traslado de la carga, el documento de transporte expedido por el transportista internacional será:

- Vía marítima: Bill of Landing (Conocimiento de embarque marítimo).
- Vía aérea: Airway Bill (Guía Aérea).
- Vía terrestre: Carta Porte.

Sea cual fuere el documento que se presente, lo importante de éste radica en que consigna el monto por el flete pagado (prepaid) o por pagar en destino (collet), el cual constituye un elemento muy importante para la determinación del valor CIF sobre el cual se aplican los tributos en el país de destino.

Lista de contenido (Packing List). Documento que detalla el contenido de los bultos a transportar, donde se indica las características referentes a pesos, medidas, unidades y descripción de los contenidos.

¿Qué riesgos de las mercancías importadas no están cubiertos?

Los riesgos no cubiertos tienen una relación directa con el tipo de transporte a utilizar. En el caso del seguro marítimo, la cobertura contratada presenta diferencias según la cláusula elegida, puesto que existen siniestros y exclusiones que no son cubiertos en cada una de éstas.

Entre los riesgos que generalmente están excluidos se mencionan:

- La negligencia del asegurado.
- Desgaste normal o envejecimiento durante el transporte.
- Daños por embalaje inadecuado.
- Defectos intrínsecos de las mercancías.
- Retrasos y demoras.
- Insolvencia económica del armador.
- Actos ilícitos.
- Guerra.
- Huelgas.
- Utilización de bombas nucleares.

En el caso del transporte aéreo, las compañías aseguradoras pueden asegurar el producto de puerta a puerta. Existen cláusulas adicionales que pueden cubrir la mercancía en condiciones de guerra y huelgas, bajo un formato estandarizado.

En el caso de transporte terrestre, existen dos tipos de cobertura. La primera cobertura es contra siniestros graves y la segunda es a todo riesgo. Añadiendo una cláusula a la póliza se pueden cubrir riesgos de guerra, huelgas u otros.

¿Cómo puedo estar al tanto de las mercancías importadas no están cubiertos?

Una agencia de carga internacional es una empresa que cuenta con la tecnología que facilita el conocimiento de los fletes internacionales; es decir, se encuentra capacitada para informar sobre el embarque, dar un seguimiento respondiendo a las preguntas ¿dónde está la carga? ¿dónde se encuentra?

Tanto las navieras como las líneas aéreas prefieren atender los embarques a través de un agente de carga, puesto que éste sabe cómo operan y facilita toda la documentación requerida para el embarque. Todo importador debe buscar apoyarse en un agente de carga de tal forma que obtenga una mejor información sobre las condiciones de envío de su mercancía.

¿Dónde se puede obtener información de las frecuencias, tarifas y agentes transportistas?

Existen diferentes fuentes para mantenerse informado respecto al flujo o tráfico del transporte de mercancías, así es el caso de las conocidas guía marítima y guía aérea. Asimismo, es posible comunicarse directamente con las agencias marítimas o líneas aéreas o en su defecto consultar a organismos e instituciones vinculados a la actividad de comercio exterior. Hoy en día es muy útil la función del agente de carga internacional, quien, en representación de la naviera, contrata el transporte con el usuario y consolida la carga de diversos sujetos.

¿Qué se debe tomar en cuenta al momento de establecer el plazo de entrega, considerando que las naves pueden presentar atrasos en sus itinerarios?

Para determinar fechas de entrega de las mercancías se debe considerar que el transporte puede presentar retrasos por inconvenientes que escapan del manejo del exportador, es por ello que se deben establecer parámetros de tiempo promedio a considerarse al momento de contratar un transporte, puesto que esto está directamente relacionado al tiempo de entrega de la mercancía.

En el caso de los aviones puede existir un retraso con tolerancia de un (1) día. En el caso de los buques mercantes puede demorar cinco (5) días.

Por ello, al momento de fijar un plazo máximo de entrega, se deben considerar ciertos parámetros que pueden perjudicar el desplazamiento de la mercancía. Estas aclaraciones son de suma importancia para minimizar los problemas de pago.

¿Qué es la Declaración Simplificada?

La Declaración Simplificada o de menor cuantía, se usa cuando el importador ingresará mercadería por un valor igual o menor a US \$ 2 000. Por lo general, ésta se presenta en el caso de importación de muestras o pequeños envíos, donde los trámites de importación pueden ser hechos directamente por el importador u otra persona debidamente autorizada

con poder simple y cumpla con las etapas de procedimiento del régimen de importación para el consumo.

¿Cómo afectan los errores cometidos en los documentos de embarque a la importación?

Las consecuencias de rehacer documentos mal preparados, con frecuencia perjudican al mayor intercambio de mercancías, haciendo que se evalúen aspectos tales como gastos financieros generados por demoras en la recepción de los pagos, costos de servicios no presupuestados dentro del costo de exportación para solucionar inconvenientes, pérdidas de tiempo y un deterioro de la relación entre el exportador e importador.

¿Qué incluye el servicio brindado por los depósitos temporales, antes llamados terminales de almacenamiento?

Los Depósitos temporales o terminales de almacenamiento nacieron de las privatizaciones de los almacenes del Estado, estas empresas reciben carga en una zona primaria aduanera donde toda mercadería está bajo potestad de la Aduana peruana.

Los servicios que estas empresas prestan son almacenaje aduanero, manipuleos, aforos previos, aforos físicos, fiscalizaciones, trasegados, fumigación, lavado de contenedor, etc.

Los principales terminales de almacenamiento son: Alconsa, Imupesa, Neptunia, Tramarsa, Unimar S.A., RANSA, ALSA, LICSA, entre otros.

¿Cuáles son las normas de etiquetado y marcado en los embalajes de las importaciones?

El etiquetado que se utiliza en los contenedores para el comercio internacional se coloca para cumplir con las reglamentaciones de embarque, para garantizar el manejo adecuado y para ayudar a quienes reciben la mercancía a identificar las consignaciones. No se debe confundir etiquetado externo del embalaje con publicidad. Por el contrario, es recomendable que sea discreto con el fin de prevenir robos.

Para no caer en errores u omisiones, se recomienda que el diseño del rótulo externo sea acordado entre las partes o elaborado según los usos y costumbres del sector en que se incursiona.

Toda la información deberá ser clara, estar escrita con tinta a prueba de agua y en el idioma del puerto de destino.

Se debe utilizar símbolos internacionales reconocidos. El agente de carga puede darle instrucciones o proporcionarle los símbolos apropiados para sus embarques.

El marcado de un envío embalado es fundamental para facilitar su identificación. La información básica que debe incluir se detalla a continuación:

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

- Marca del embarcador.
- Marca del importador, conforme a la carta de crédito.
- Destino y puerto de entrada.
- Número de pedido.
- País de origen.
- Puerto de salida y lugares de despacho.
- Peso bruto, neto y volumen.
- Número de paquetes y tamaño de las cajas.
- Instrucciones de manipulación especial, con sus respectivos símbolos.

PARTE II

GESTIÓN DE EXPORTACIÓN

CAPITULO I

LA DECISION DE EXPORTAR

¿Por qué exportar?

Las empresas se inician en las exportaciones porque esperan obtener mayores ganancias y beneficios con operaciones de venta y comercialización de productos en los mercados externos, que con el tiempo se constituirán en uno de los factores de supervivencia y crecimiento de la empresa.

La decisión de exportar es una de las más importantes en la vida de una empresa y suele iniciarse normalmente con el despertar de la idea que se produce de múltiples maneras, la mayoría de ellas no planeadas. Habitualmente tienen su origen en las más variadas circunstancias originadas al interior de la empresa o en su entorno.

Si estas circunstancias no se acompañan de motivos sólidos la actividad exportadora se volverá esporádica (eventual) respondiendo solo a situaciones coyunturales, impidiendo que la exportación se constituya en una actividad estratégica de la empresa.

Los motivos que existen varían entre las empresas, pero se puede señalar a los siguientes como los que más inducen a querer exportar:

- Para seguir creciendo dado que el mercado interno es pequeño y/o insuficiente.
- Para aprovechar la capacidad disponible de la empresa.
- Para diversificar el riesgo de operar en un solo mercado.
- Para ganar prestigio en el mercado interno.
- Para compensar la situación coyuntural en el mercado local.
- Por la dura competencia en el mercado interno.
- Porque el mercado externo es más rentable.
- Para ganar competitividad al enfrentar mayor competencia.
- Porque el producto tiene poca competencia en el exterior.

¿Quién puede exportar?

En el Perú la actividad exportadora puede ser realizada tanto por Personas Jurídicas como por Personas Naturales y no se requiere tener ningún registro especial para ejercer la actividad.

Iniciarse en exportaciones implica emprender una nueva etapa del negocio. La actividad exportadora no está vinculada a las dimensiones de la empresa, tan es así que existe un Sinnúmero de artesanos y pequeñas empresas exportando con éxito.

Se puede señalar que ¡a exportación de productos requiere por parte del operador desarrollar dos niveles de organización:

- A nivel interior implica la adaptación de la estructura organizativa y a veces la creación de una nueva área para asegurar su gestión.
- A nivel externo: Supone el establecimiento de canales comerciales adecuados, operando la unión entre la empresa y sus mercados.

Ambos niveles son complementarios, el arreglo de las estructuras internas de la empresa está condicionado por el tipo de canal de distribución elegido, la naturaleza y el tipo de uso o consumo del producto, los recursos financieros de la empresa, sus recursos humanos y comerciales sus objetivos de penetración o expansión en mercados exteriores.

Bajo estas condiciones se puede afirmar que la capacidad de exportar de una empresa está en función de haber evaluado su potencial (entendiéndose por potencial la capacidad de la empresa de poder participar de las oportunidades de negocio que existen en los mercados externos) y de la forma de encarar la exportación como una estrategia para la mejora sostenible de la competitividad.

En la práctica del comercio exterior, un elemento fundamental para establecer relaciones sólidas y permanentes es la fuerza que pueda establecerse entre las partes; bajo esta circunstancia las referencias comerciales y el tipo de razón social que posean los operadores es fundamental. Las empresas constituidas adecuadamente y que forman parte de asociaciones o redes son las que tienen ventajas de imagen sobre las otras.

La exportación requiere un esfuerzo personal, hay que contar con una mentalidad exportadora que reconozca que es una actividad a largo plazo y que implica prepararse para asumir riesgos y aprovechar Oportunidades.

¿Cuáles son las condiciones básicas para exportar?

La exportación requiere de esfuerzo, dedicación, preparación y aprendizaje, para lo cual es necesario:

- Contar con una empresa decidida a exportar, capaz de competir en los mercados internacionales y vencer los obstáculos que la actividad implica.
- Contar con un plan estratégico de exportación, en el que se haya investigado y recopilado información sobre el producto que se ofrece y el mercado o objetivo al que se pretende ingresar.

- Contar con productos o servicios competitivos en calidad y precio y que cumplan con los requisitos y estándares exigidos por los mercados.
- Contar con la información adecuada y suficiente que permita conocer los gustos, preferencias, cadenas de distribución, procedimientos, regulaciones y mecanismos de acceso.

Para cumplir con estas condiciones es necesario considerar las siguientes referencias:

- Empresa: con mentalidad internacional y recursos adecuados
- Mercado: seleccionado y plenamente identificado
- Producto: que responda a las exigencias de los consumidores, distribuidores y autoridades de los mercados de destino.

Cuando se decide exportar, muchas veces no se considera que se está iniciando una actividad en la que no se tiene experiencia, y tal vez se piense hacer en el mercado externo una extensión de la actividad practicada en el mercado interno. Se debe considerar que las variables del mercado internacional son muchas, y la mayoría de ellas no son controlables por la empresa. Investigaciones realizadas señalan las principales debilidades de las empresas que quieren exportar:

- Falta de información de la situación y procedimientos.
- Desconocimiento del apoyo que ofrecen los organismos de promoción de exportaciones.
- Dificultad en conocer y adaptarse a otras culturas y dominarlos idiomas.
- Estructuras de operación y comunicación deficientes.
- Sistema de toma de decisiones inadecuada.

Las empresas o las personas que deseen iniciarse en exportaciones deberán considerar las condiciones básicas y las debilidades a la hora de exportar como obstáculos o retos, pero también deben considerar que el hecho de superarlos hará que se transformen de obstáculos en fuentes de progreso para la empresa.

¿Cuáles son las oportunidades y riesgos de exportar?

Son varias las oportunidades que brinda la actividad exportadora a quienes desean emprenderla, entre estas tenemos:

- Posibilidad de obtener mejores precios o mayor rentabilidad.
- Diversificación de riesgos
- Acceso a mercados más amplios y diversos.
- Aprovechamiento de las preferencias arancelarias que facilitan acceso a nuevos mercados.
- El dinamismo del comercio crea nuevas oportunidades en segmentos y nichos de mercado.
- Mayores facilidades de transporte y de comunicaciones para el acceso a los mercados internacionales.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Lamentablemente no todas las empresas acceden y valoran todas las oportunidades que brinda la exportación, y esto ocurre así, como consecuencia de cuán preparada se encuentre la organización, del nivel o posición que posee en el mercado, de su tamaño, de su experiencia local e internacional, de sus medios y recursos, de sus productos, de su competencia y muchos otros factores.

Si bien el riesgo es un elemento inherente a toda operación comercial, en el comercio internacional éste se multiplica, por lo tanto saber gestionar el riesgo con inteligencia es la esencia del éxito en la exportación, algunos de estos riesgos se pueden cubrir casi al 100% en otros casos, no existe coberturas disponibles.

Los principales riesgos que están implicados en las exportaciones son:

- Riesgos de transporte de la mercadería: como consecuencia de mayores distancias, manipuleo y almacenamiento prolongados.
- Riesgos de crédito o no pago: dificultad para comprobar con facilidad la solvencia y buena reputación de los compradores extranjeros.
- Riesgos de tipo de cambio: si los precios se pactaron en una determinada moneda y las fluctuaciones cambiarias afectan significativamente la paridad de la moneda.
- Riesgo jurídico: las leyes o reglamentos extranjeros pueden variar o emplearse en forma diferente a la aplicada en oportunidad anterior.
- Riesgos imprevisibles: las huelgas, desastres naturales o guerras pueden imposibilitar o retrasar las entregas de mercancías y los pagos.
- Riesgos operativos: falta de previsión o inexperiencia en el abastecimiento de materia prima, cálculo inadecuado de costos, insuficiente capacidad productiva o técnica que inducen a incumplir compromisos con los clientes extranjeros.

¿Cuáles son los errores más comunes a la hora de exportar?

Se ha podido determinar muchos errores cometidos por empresas que empiezan a exportar o ampliar sus operaciones hacia mercados externos. Gran parte de estos errores son consecuencia de la falta de conocimiento y de experiencia por parte de los operadores; se hace necesario que estos errores se conozcan y sean evaluados por parte de los nuevos exportadores.

A continuación, se señalan trece errores típicos de la exportación:

- No solicitar asesoramiento especializado para determinar un plan y estrategias de exportación.
- Insuficiente compromiso del equipo directivo para llevar a cabo la actividad.

- Insuficiente gestión para identificar y seleccionar canales de distribución adecuados.
- Inadecuada selección del mercado objetivo.
- Descuido de la actividad exportadora cuando el mercado local se reactiva.
- Trato desigual entre mercado local e internacional.
- Reticencia a modificar productos para cumplir requisitos de mercados externos.
- Demora o incumplimiento de remisión de cotizaciones, ofertas y muestras.
- Suponer que una técnica mercantil específica o producto tendrá automáticamente éxito en otros mercados.
- Desconocimiento y no utilización de los mecanismos existentes de apoyo a las exportaciones existentes.
- No enviar la documentación suficiente y necesaria exigida por las autoridades aduaneras y sanitarias en el mercado de destino.
- No cumplir con exactitud los acuerdos pactados en la cotización o negociación.
- Los productos exportados son diferentes a las muestras enviadas

¿Cómo influye la imagen del país en los negocios de exportación?

La imagen del país influye directamente en el establecimiento y desarrollo de negocios de exportación. La imagen que el país gana por el respeto y cumplimiento de las leyes y marco jurídico nacional e internacional es muy importante en la medida que brinda seriedad y tranquilidad a las empresas en su capacidad de negociación con sus clientes en el mediano y largo plazo.

Las exportaciones hoy en día son altamente competitivas y los mercados exigen un nivel máximo de excelencia en los negocios, entendiéndose por esto no solo que el producto final esté bien, sino que exista la plena garantía de que se cumplirá con la totalidad de las condiciones pactadas.

Justamente gran parte de este requisito lo otorga la procedencia y origen de la empresa; se aprecia con mucha frecuencia en los negocios de exportación la no aceptación o rechazo de algunos productos en función de su procedencia, dada la imagen de inestabilidad o informalidad en los negocios que puedan practicarse en el país de origen.

En otras oportunidades, los productos sufren castigo en los precios por este mismo motivo; la frecuencia con la que ciertos exportadores incumplen con sus compromisos de exportación, alimenta la imagen de desprestigio del país, afectando significativamente los negocios futuros. Entiéndase entonces la importancia que tiene que una empresa antes de iniciar y desarrollar actividades de exportación evalúe su capacidad y potencial de ser un eficiente exportador, dado que su éxito o fracaso redundará positiva o negativamente en las actividades de exportación de otras empresas e incluso del país en su conjunto.

¿Qué regímenes arancelarios existen para apoyar la exportación en el Perú?

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

En el Perú, existen diversos regímenes aduaneros (arancelarios) que se pueden considerar como incentivos para exportar; el exportador sólo puede acogerse a uno de estos mecanismos. A continuación, se presentan dichos regímenes:

IMPORTACIÓN TEMPORAL

Es el régimen aduanero que permite el ingreso al país de determinados bienes con la suspensión del pago de los derechos arancelarios de importación (Derechos Ad Valorem, Impuesto General a las Ventas, Impuesto de Promoción Municipal) debidamente garantizados por un plazo máximo de 12 meses desde la fecha en que se numera la solicitud de importación temporal. La característica principal, es que el bien no debe sufrir ninguna transformación, con excepción de la depreciación normal. Ejemplo. Cajas de cartón, frascos para conservas.

ADMISIÓN TEMPORAL

Es el régimen que permite el ingreso al país de ciertas mercancías extranjeras con la suspensión del pago de los derechos arancelarios por la importación de bienes, materias primas o insumos que se transformarán y se incorporarán en el producto a exportar. El plazo es hasta 24 meses contados a partir de la fecha de numeración de la declaración ante Aduanas. Ejemplo: colorantes para teñido de hilos, botones para uso en confecciones.

REPOSICIÓN EN FRANQUICIA ARANCELARIA

Es el régimen por el cual se importa con exoneración automática de los derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación de mercancías equivalentes a las que habiendo sido nacionalizadas han sido transformadas, elaboradas o materialmente incorporadas en productos exportados definitivamente. Los tipos de bienes pueden ser: insumos, materias primas, productos intermedios, partes y piezas, catalizadores, aceleradores. Ejemplo: Disponer y hacer uso de cierre importado para prendas de exportación luego se hace la importación de la misma cantidad de cierres utilizados.

DRAWBACK

Es el régimen aduanero que permite la restitución (devolución) de los derechos arancelarios pagados en la importación de materias primas, insumos, productos intermedios y partes y piezas, incorporados en la producción de bienes exportados. Este beneficio está orientado a las empresas productoras -exportados. La tasa de restitución aplicable por concepto de drawback será el equivalente al 5% al valor FOB de exportación de los productos cuyas exportaciones por partidas arancelarias y por empresas exportadoras no vinculadas, no supere anualmente los US \$ 20 millones, monto que podrá ser reajustado de acuerdo a las evaluaciones que realice el Ministerio de Economía y Finanzas.

¿Qué es una Alianza Comercial y con quién puedo establecerla?

Hablar de Alianzas Comerciales dentro del proceso de aprendizaje en negocios de exportación tiene un significado clave, permite entender que los modelos de negocios exigen hoy en día acuerdos de cooperación que la empresa debe fomentar y desarrollar como una cuestión estratégica.

Se insiste en señalar, la idea de que los beneficios a los que puede aspirar una empresa en el largo plazo dependen básicamente de dos variables: su situación frente a sus competidores (actuales y potenciales) y su posición respecto a sus clientes y proveedores. Establecer alianzas comerciales, es aconsejable solamente cuando se puedan cumplir dos condiciones: la primera que la cooperación lleve a una mayor eficiencia de gestión, operación o comercialización reflejado en costos menores: la otra condición es que los acuerdos de cooperación puedan lograrse y sobre todo mantenerse por el tiempo acordado.

Las ventajas que ofrece establecer alianzas comerciales son:

- Tener acceso más fácil y económico a mercados y tecnologías.
- Diversificar riesgos
- Internacionalizar a la empresa
- Aprendizaje y visión de mercados internacionales
- Mayor fortaleza ante sus competidores

Las desventajas que presentan las alianzas comerciales son:

- Dificultades para armonizar intereses de mediano plazo
- Presentar conocimientos técnicos y de mercados a los otros miembros y luego éstos sean competidores directos.

Las alianzas comerciales se pueden establecer de dos maneras:

Alianzas Horizontales:

Son aquellas que se establecen con los competidores, tanto locales como internacionales. Normalmente estos acuerdos son de largo plazo y van más allá de las transacciones normales de mercado. Lo que se busca es hacer desarrollos conjuntos o cubrir ciertas especificaciones o requisitos exigidos por determinados mercados.

Alianzas Verticales:

Son aquellos acuerdos que se establecen entre una empresa exportadora y sus clientes, sus proveedores o con ambos juntos. Este tipo de alianzas también son conocidos con el nombre de redes. Este tipo de relación de cooperación se establece entre firmas en distintas fases de la cadena de valor. con el objeto de proporcionar ventaja competitiva a todas ellas.

¿Dónde y qué necesito para acceder a la Asistencia Especializada en exportaciones?

En el Perú se cuenta con instituciones públicas y privadas que brindan asistencia especializada en comercio internacional. Acceder a información especializada en exportaciones es relativamente fácil y gran parte de ésta es gratuita: en otros casos, dependiendo de cuan especializada y exclusiva sea tiene algún costo.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Las principales Fuentes de Asistencia especializada son: Comisión para la Promoción de Exportaciones – PROMPEX; Ministerios y Organismos Públicos vinculados a la actividad económica; Asociación de Exportadores – ADEX; Cámara de Comercio de Lima – CCL; Perured de Cámaras de Comercio; Cámaras Bi-nacionales; Otras Cámaras de Comercio e Industria al interior del país.

Otras fuentes de asistencia e información son: Centros de Servicios Empresariales – CESEM; ONGs especializadas y Proyectos de Desarrollo y Promoción Empresarial; Centro de Investigaciones de Universidades; Operadores logísticos (Agentes de carga, almacenaje); Agentes de Aduanas.

CAPITULO II

PREPARANDO LA EXPORTACION

¿Qué formas de exportación existen?

Las formas que existen para exportar están estrechamente relacionadas con las formas que existen para penetrar a un mercado internacional y esto es un elemento clave dentro de los planes de exportación de una empresa.

Existen en principio dos formas de exportar:

- Exportación directa: En esta modalidad la empresa lleva a cabo todo el proceso de exportación sin pasar por intermediarios, asumiendo las actividades desde la determinación del cliente hasta lograr el cobro.
- Exportación indirecta: Bajo esta modalidad existe otro operador (empresa) que se encarga de alguna o todas las actividades vinculadas a la exportación, asumiendo la responsabilidad de la exportación.

Ambas modalidades implican ventajas y desventajas y su utilización no siempre está en función del grado de experiencia o capacidad de recursos que posea la empresa que quiera desarrollar mercados internacionales.

Se supone que como el proceso de exportación es un proceso que exige niveles elevados de competitividad, las empresas que quieran participar en él deban poseer la experiencia, recursos humanos, de capital y la Infraestructura suficiente para llevar a cabo la exportación: bajo estas condiciones una empresa que recién se inicia, con frecuencia, presenta deficiencias en estos aspectos y recurren a alguna de las formas de exportación indirecta.

En otras oportunidades las empresas que en forma directa venían exportando a un mercado por varios años decidan continuar haciéndolo, pero ahora en forma indirecta utilizando a un intermediario debido a que el mercado perdió importancia o dejó de ser estratégico para la empresa.

Indudablemente la decisión sobre qué forma es la que debe emplear una empresa para exportar estará en función del riesgo y oportunidades que ofrece el mercado, así como de los recursos con los que cuenta para invertir en la actividad.

En la práctica se observa una actitud conservadora en las decisiones empresariales de este tipo y las empresas procuran asumir inicialmente el menor riesgo posible (exportaciones

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

indirectas). Luego de lograr algunas experiencias concretas aumentan el grado de compromiso (exportaciones directas).

La Ley General de Aduanas contempla las siguientes modalidades de exportación:

Exportación Definitiva, Exportación Temporal, Exportación sin Valor Comercial (operaciones que involucren menor cuantía que comprende el equipaje, menaje de casa, rancho de naves y donaciones, así como las muestras, obsequios, mensajería internacional y otras mercancías cuyo valor FOB no exceda de US \$ 2.000).

¿Cómo sabré si estoy preparado para exportar?

Lo primero es reconocer que la actividad exportadora no es una actividad de corto plazo, por el contrario exige la planeación de los recursos y sobre todo visión de mediano plazo.

Toda empresa que desee exportar deberá evaluar su capacidad de exportación y la mejor forma de hacerlo es a través de la realización de un diagnóstico de su potencial, que permitirá identificar las fortalezas (ventajas para aprovechar oportunidades) y debilidades (obstáculos y deficiencias por superar) que posee para poder desarrollar negocios con el exterior.

A partir de este punto recién se podrá bosquejar algunos planes de acción, a fin de encarar el negocio de exportación.

La realización de diagnósticos de la empresa puede tener distintos matices, pero para el caso de identificar el potencial exportador, éste debe contemplar tres áreas básicas que son:

¿Por qué y quién quiere exportar en la empresa?

Es importante que se identifique la razón por la cual se quiere exportar una vez identificada claramente; se necesita aclarar si este deseo de exportación es solo suyo o es compartido por el resto de los miembros de la empresa.

¿Cuánto sabe de exportación?

Es necesario que en esta parte se identifique y mida el conocimiento que existe en la empresa en la operatividad de las exportaciones, adicionalmente evaluar el conocimiento de las fuentes de información y asistencia en exportaciones que se pueda necesitar.

¿Cuál es su capacidad exportable?

Se necesita medir la capacidad de la empresa en cuanto a su sistema de producción o acopio, la organización y sistema de gestión que utiliza, su estructura y niveles de precios, su soporte financiero y cultura exportadora.

Asimismo, es necesario que la empresa haga un inventario de su capital relacional (es decir los contactos que ya tiene establecidos con proveedores, compradores y otros agentes económicos).

Un elemento determinante para saber si ya se está listo para exportar es el haber elaborado un Plan de Negocios de Exportación.

¿Dónde puedo informarme sobre la oferta exportable peruana?

Se puede obtener información tanto a nivel sectorial como a escala empresarial a través de diversas instituciones de promoción ligadas al comercio exterior peruano.

Una de las principales fuentes donde encontrar información completa y procesada sobre la oferta exportable peruana es la Comisión para la Promoción de Exportaciones - PROMPEX, como organismo del Estado Peruano encargado de promover y facilitar las exportaciones; presenta Directorios de Empresas Exportadoras por Sectores Productivos o Directorios de Oferta Exportable, en los cuales se puede encontrar todos los datos de las empresas exportadoras y los productos que ofrecen.

Asimismo, cuenta con gerencias sectoriales y la gerencia de información y comercio electrónico cuyos funcionarios pueden asesorar a los interesados vía email, teléfono o personalmente. Esta información puede ser consultada en forma gratuita a través de la página web de PROMPEX: www.prompex.gob.pe y su Directorio de Oferta Exportable, que se puede encontrar editado en formato multimedia.

También, puede obtenerse este mismo tipo de información en las entidades gremiales privadas tales como la Asociación de Exportadores — ADEX; la Sociedad Nacional de Industrias; la Sociedad de Comercio Exterior — COMEX; así como en la Cámara de Comercio de Lima, entre otras.

Si se considera el Internet se puede acceder a portales especializados de comercio exterior adicionales como el de Aduanas www.aduanet.gob.pe y el portal de negocios www.infonegocio.com.pe

Otra organización que cuenta con directores empresariales clasificados por sectores productivos que no necesariamente corresponde a empresas que estén exportando es la Sociedad Nacional de Industrias, quien a través del Centro de Desarrollo Industrial CDI, publica directorios industriales.

¿Para qué sirve y cómo debo elaborar un plan de exportación?

Un plan de exportaciones sirve a las empresas porque le ayuda a focalizar objetivos ya reducir al mínimo decisiones irracionales frente a los imprevistos, reduce los conflictos acerca de los objetivos a los cuales la empresa quiere dirigirse, aumenta la preparación de la empresa al

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

cambio, le suministra un esquema para la constante evaluación de las actividades, le disciplina en forma sistemática en el planteamiento y le ayuda a contestar las siguientes preguntas:

- ¿Dónde estoy? • ¿A dónde quiero ir? • ¿Cómo llegar? • ¿Qué exportar?
- ¿A dónde exportar? • ¿Cómo exportar y con quién poder realizar alianzas?
- Preparar un plan de exportaciones es parte fundamental de su preparación para participar con éxito en el mercado internacional.
- Ninguna empresa debería intentar iniciarse en las exportaciones sin antes tener un plan que le facilite hacerlo bien.
- No existen reglas de cómo se debe elaborar un plan de exportaciones, pero se puede recomendar que debe contemplar los siguientes componentes:
- Resumen ejecutivo: en el cual se presenta una visión panorámica de los antecedentes y el concepto central del negocio de exportación a realizar. Se indica las premisas para el éxito de la operación, el tamaño y tendencia del mercado y de los flujos financieros previstos.
- La empresa y el personal clave: en este componente se debe detallar sobre la empresa, su situación actual y su performance en los mercados que atiende actualmente. Los antecedentes, sus capacidades físicas y de su capital humano en cuanto a competencias y habilidades.
- El producto de exportación: se detallará el producto, tanto desde su punto de vista arancelario, industrial, técnico, funcional y mercadológico, indicándose las ventajas competitivas que puedan ser sostenibles frente a la competencia.
- Selección del mercado meta: se debe determinar los criterios de selección y elegir el mercado meta. A partir de esto se debe cuantificar el tamaño, su potencial y el crecimiento esperado. Se identifican y evalúan a los competidores. Asimismo, se identifican las oportunidades y amenazas del mercado. Determinándose los objetivos y metas de mercado.
- Aspectos operativos: se formulará la mezcla comercial para alcanzar los objetivos de mercado, interrelacionando las variables, producto, precio, plaza y promoción. Se establecerá el plan de implementación junto con un cronograma y cuadro de responsabilidades de los encargados de la ejecución.
- Aspectos financieros y presupuestales: bajo diferentes escenarios previsible se analizará la viabilidad y la bondad financiera del negocio de exportación. Se establecerán los presupuestos de puesta en marcha del plan de actividades e implementación del plan de negocios.

Se recomienda que en la elaboración del plan de exportaciones participe algún directivo con capacidad de decisión de la empresa a fin de que pueda compartir conocimientos y compromisos reales de la organización; el resultado será un plan que será fácil de transmitir en la organización y reflejará las fortalezas y debilidades que se posean para exportar.

¿Qué significa tener oferta exportable?

Muchos piensan, erróneamente, que la oferta exportable sólo está referida al producto y que, por lo tanto, tener oferta exportable significa contar con los volúmenes solicitados por el cliente importador o con un producto que satisfice los requerimientos del mercado de destino. Se hace necesario por lo tanto, intentar ampliar la visión acerca de lo que significa “tener oferta exportable”. Se puede señalar que la oferta exportable de una empresa se basa en cuatro componentes interrelacionados:

- La capacidad física (disponibilidad de producto).
- La capacidad económica.
- La capacidad financiera.
- La capacidad de gestión empresarial.

El primer componente está referido a la capacidad instalada de la empresa. es decir, si cuenta con los volúmenes de producción adecuados para atender una demanda del exterior; asimismo, si el producto cumple con las exigencias y requerimientos del mercado objetivo; y finalmente si la empresa tiene la tecnología necesaria para el desarrollo y producción de los bienes a exportar.

La capacidad económica de una empresa está determinada por las posibilidades económicas o recursos propios que ésta tenga para solventar una exportación, ya que la empresa tiene que estar en condiciones de poder asumir económicamente el costo de todo el proceso de exportación que se inicia con la producción de los bienes y termina con el cobro efectivo de la carta de crédito u otro medio de pago. Asimismo, la empresa debe estar en condiciones de poder enfrentar el mercado internacional con un precio competitivo, lo cual requiere de una capacidad económica para ajustar o asumir su estructura de costos.

En cuanto a la capacidad financiera de una empresa, se debe entender que está referida a las condiciones y posibilidades que tiene una compañía para endeudarse y conseguir financiamiento externo que le permita asumir los costos de exportación anteriormente señalados, si es que ésta no cuenta con las posibilidades de hacerlo mediante recursos propios.

Finalmente, la capacidad de gestión empresarial es la “conciencia exportadora” de la empresa. que le permita tener objetivos claros adonde quiere llegar, conocer sus fortalezas, debilidades y posición competitiva en el mercado internacional; y que, como consecuencia de esto, cuente con los profesionales adecuados y capacitados que operen o gestionen las actividades de la empresa en el logro de sus objetivos.

¿Qué apoyo puedo recibir de las Embajadas y Consulados Peruanos en el extranjero?

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Las Consejerías económico-comerciales y las secciones comerciales de las Embajadas y Consulados del Perú en el exterior tienen como principal objetivo la promoción comercial, la captación y promoción de inversiones hacia nuestro país.

La promoción comercial se efectúa en base al apoyo que estas delegaciones brindan a la organización de las diversas actividades y participaciones peruanas en ferias, misiones comerciales, exhibiciones y cualquier otro evento que se lleve a cabo en un determinado país.

Gracias al convenio de cooperación interinstitucional suscrito entre PROMPEX y el Ministerio de Relaciones Exteriores, las Consejerías Económico-Comerciales mantienen estrecha coordinación con PROMPEX para el desarrollo de las actividades previstas en los mercados externos.

Asimismo, están en capacidad de realizar estudios de mercado por productos y análisis sobre las potencialidades de los productos peruanos en dichos países.

De otro lado, pueden proveer información relativa a demandas comerciales, elaboración de agendas de reuniones para exportadores peruanos, recepción de diversa documentación, material de difusión y muestras de empresas interesadas en dar a conocer sus productos en el exterior.

¿Qué servicios brinda PROMPEX?

Los servicios prestados a los exportadores por parte de PROMPEX son varios que pueden ser agrupados en tres áreas:

EN EL AREA DE DESARROLLO DE MERCADO

Se realizan Investigaciones y perfiles de mercado, acciones de inteligencia comercial y análisis de competidores, así como el desarrollo de acciones concretas de promoción comercial, tales como ferias, misiones comerciales y ruedas de negocios internacionales, entre otros. Asimismo, el apoyo a las empresas o grupos de empresas exportadoras nacionales en el inicio de la fase de internacionalización, mediante la facilitación de mecanismos de venta en destino, como son los Programas de Ventas, Show Rooms y Centros de Comercialización.

EN EL AREA DE DESARROLLO DE LA OFERTA EXPORTABLE

Se facilita y ofrece asistencia técnica y capacitación a empresas y/o productores individuales u organizados en grupos, con el objetivo específico de mejorar la capacidad competitiva de los productos y las empresas exportadoras. Estos programas están orientados a mejorar los aspectos técnicos de la producción y de la gestión de exportaciones, haciendo énfasis en los aspectos tecnológicos y de calidad.

EN TEMAS DE GESTIÓN EXPORTADORA

Programas que buscan facilitar el acceso de las empresas exportadoras a los servicios de capacitación y asistencia técnica dirigida tanto para empresas que recién se inician en la exportación como para aquellas que ya cuentan con experiencia en mercados internacionales. La asistencia técnica y capacitación puede comprender acciones de apoyo a las empresas en materia de gestión empresarial, desarrollo de productos y definición de una estrategia de comercialización.

Está orientado a promover un movimiento hacia la calidad en el sector exportador, facilitando apoyo técnico y económico para la implementación de Buenas Prácticas de Manufactura así como sistemas de aseguramiento de la calidad ISO 9000, ISO 14000, HACCP y otros estándares internacionales.

EN TEMAS DE INFORMACIÓN Y COMERCIO ELECTRÓNICO

Se proporciona la información necesaria para hacer negocios con el mundo y para la toma de decisiones de los operadores de comercio internacional, mediante el WEB SITE. www.prompex.gob.pe y en forma personalizada.

En Comercio Electrónico, mediante el Programa E-Cornmerce, PROMPEX tiene como objetivo brindar apoyo técnico y económico a las pequeñas y medianas empresas exportadoras en promover el uso de internet y el comercio electrónico para mejorar su gestión empresarial y promover sus productos a nivel mundial.





¿Cómo me puede ayudar Internet para exportar?

Internet es una red de computadores que se comunican entre sí por medio de la red telefónica. Constituye una poderosa herramienta para promover las actividades empresariales y adquirir información sobre el mercado, incrementando el acceso a él. Es una forma relativamente barata de diseminar información de fondo y recibir retroinformación directa de los clientes, o de ponerse en contacto con clientes potenciales.

Si reconocemos que uno de los principales elementos que inhibe a las empresas a exportar es la falta de información de los mercados, con internet las empresas tienen infinitas posibilidades de recabar información de ellos con lo que se salvaría esta limitante y abre posibilidades de constituirse en elemento motivador para exportar.

Se puede conseguir información de aspectos técnicos del producto o proceso de fabricación, información de mercado y los consumidores (lista de empresas, directorios, información estadística, requisitos de importación en los distintos países, aranceles y otra más) con lo que se facilita las posibilidades de ingreso a esos mercados.

También con Internet se puede desarrollar actividades promocionales como la elaboración y distribución de catálogos, la participación en vitrinas virtuales, en ruedas de negocios y otras más.

Si bien estos elementos significan la posibilidad de aumentar las ventas y por lo tanto los ingresos de las empresas, también internet puede ayudar a reducir costos de comunicación, de promoción, de aprendizaje y capacitación, significando esta reducción de costos que la empresa obtendrá mayores ganancias o se convertirá en más competitiva en eficiencia y costos.

El tamaño de la empresa no tiene ninguna relación con la posibilidad de aprovechar el internet, por el contrario, son justamente las pequeñas empresas aquellas que requieren hacer uso del internet como herramienta estratégica para el desarrollo de la empresa a largo plazo.

Actualmente los agentes económicos utilizan plataformas basadas en internet para realizar transacciones económicas en el denominado e-commerce.

¿Dónde y en qué necesito capacitarme para poder exportar?

Existen en el Perú distintos programas de capacitación ofrecidos en forma permanente sobre comercio internacional por distintas organizacionales tales como:

- Universidades a través de Programas Académicos
- Institutos Tecnológicos Superiores
- Cámaras de Comercio
- Comisión de Promoción de Exportaciones - PROMPEX, a través de sus programas: Exporta Perú y Programas Sectoriales.
- Asociación de Exportadores - ADEX en su Centro Académico de Comercio Exterior.

La capacitación también puede lograrse haciendo uso de medios virtuales como el internet y la multimedia en la capacitación a distancia.

Lo más recomendable es que todas y cada una de las empresas que participan en los negocios de exportación deberían capacitarse en entender la estructura y el proceso global del comercio internacional, los principios operativos internacionales, las partes de las que se compone y de los documentos que se emplean.

La actividad exportadora tiene su propia mecánica y problemática, exige nuevos conocimientos y nuevas aptitudes, los exportadores que quieran participar de ella deben conocerla y dominarla si es que quieren evitar discrepancias y malentendidos, dado que las soluciones jurídicas a esta situación pueden ser costosa o, sencillamente, inalcanzable.

El conocimiento, por tanto, es el capital más preciado y la mejor garantía para el desarrollo de la empresa.

La capacitación que debe tener una empresa que quiere exportar debe ser permanente y continua.

¿Cómo debo prepararme para una negociación de exportación?

Para poder actuar provechosamente en los mercados extranjeros, los dirigentes de empresa tienen que dominar el arte de la negociación internacional, lo que implica capacitación, preparación y entrenamiento en las técnicas de negociación. No solamente llevan más tiempo esas negociaciones que las transacciones nacionales, sino que presuponen, además de ello, una percepción clara de culturas ajenas, el conocimiento cabal de otros ambientes comerciales y la adecuada valoración de los mayores riesgos que entraña la comercialización en el extranjero, en comparación con las ventas en el mercado interno.

Para llegar a un resultado que satisfaga a todos por igual, ambas partes deberán estar convenientemente preparadas antes de entablar negociaciones. Con frecuencia, empresarios que se inician en la actividad exportadora emprenden las conversaciones dentro de una negociación internacional, sin haber efectuado antes el trabajo preparatorio imprescindible y con una experiencia de negociación limitada. Los negociadores veteranos estiman que el éxito depende en un 80% de la preparación y en un 20% de la táctica. Es pues, esencial organizarse de antemano.

Cabe dividir la negociación en tres fases distintas: la fase preparatoria, la fase de negociación propiamente dicha y la fase posterior/ulterior.

La fase de pre negociación es la faceta más importante de toda negociación; cuanto más tiempo se dedique a la fase preparatoria, tanto menos tiempo hará falta para llegar a un acuerdo durante las conversaciones. En esta fase se requiere acopio de información. Habrá que formular las preguntas que puedan hacerse durante las conversaciones para conocer los detalles que falten.

La fase de negociación debe iniciarse con la confirmación que la otra parte está habilitada para negociar. Esta etapa está compuesta de concesiones y logros en asuntos de interés mutuo. El elemento tiempo es determinante en la negociación.

En la fase posterior es corriente que los negociadores tengan la impresión de que ha acabado su participación cuando se ha llegado a un acuerdo. En el comercio internacional dado los riesgos e incertidumbres existentes, se hace necesario vigilar cuidadosamente la aplicación y cumplimiento de lo acordado.

En muchos mercados la firma del acuerdo no es el final de la negociación sino más bien el comienzo de otra serie de negociaciones y renegociaciones posteriores.

¿Qué consideraciones debo tener para adaptar mi empresa al Comercio Electrónico?

A pesar que Internet es algo nuevo en nuestro mundo de negocios, ya ha mostrado suficientes hechos como para que las empresas que aún no participan de este nuevo mundo de negocios puedan incorporarlo en su operatividad.

Lo primero que se debe tener en cuenta es que internet, no debe ser el objetivo sino el medio que la empresa utiliza para lograr sus objetivos empresariales mejorar su posición competitiva.

Se puede señalar que existen tres fases en el proceso en donde una empresa queda integrada a los negocios electrónicos:

Primera Fase:

La empresa incorpora y maneja procesos telemáticos dentro de la organización, es decir el uso de equipos debe quedar casi totalmente integrado con los procesos operativos de la organización y el personal debe tener la capacidad de utilizarlos aprovechando las ventajas que genera su uso eficiente.

Segunda Fase:

La empresa decide tener una presencia web, que en una primera etapa consiste en tener una dirección web (que contempla varias páginas) en la que generalmente se presenta de una manera bastante estática información de la empresa y algunos de los productos y servicios que oferta.

Tercera Fase:

La empresa tiene identificado y desarrollado un Plan de Negocio Web, en el que está contemplado los objetivos, los recursos, los requerimientos y el mercado objetivo que se quiere desarrollar, en base a los cuales el plan y cronograma operativo fueron diseñados.

La secuencia señalada es la que normalmente las empresas han utilizado, no siendo obligatorio seguirla, pero es apropiado indicar que si la empresa no ha dado o completado la primera fase le será muy difícil construir un negocio vinculado al comercio electrónico, salvo que haya tomado la decisión de utilizar terceros a fin de que puedan facilitar el soporte técnico operativo en base al cual se pueda desarrollar actividades de comercio electrónico.

Existen dos grandes modelos de llevar a cabo el comercio electrónico:

El B2B (Business to Business) es un modelo cerrado en donde se desarrollan negocios entre empresas. El B2C (Business to Consumer) es un modelo abierto en donde se facilitan las transacciones entre la empresa y los consumidores directamente.

CAPITULO III

DETERMINACION DEL MERCADO OBJETIVO

¿Qué fuentes existen para estar permanentemente informado de los mercados potenciales?

Existen muchos medios nacionales e internacionales que pueden utilizarlos exportadores para informarse de los mercados potenciales.

Entre los medios nacionales se encuentran:

- Transportistas. Estas personas pueden proporcionar información específica sobre documentación, embarques, seguros y embalaje.
- Departamentos Internacionales de los Bancos. Los departamentos internacionales tratan con bancos extranjeros, cartas de crédito y todas las demás facetas del financiamiento internacional. Estos bancos pueden proporcionar información sobre la credibilidad de las instituciones bancarias y de operadores extranjeros.
- Organizaciones Privadas/Consultores. Centros Mundiales de Comercio (World Trade Centers), Asociación de Exportadores, así como organizaciones profesionales del área sobre la que se desea información. Información de primera mano acerca del país se puede obtener de estas personas y ellos podrán crear vínculos con los futuros compradores.
- Consejeros Comerciales del Perú en el Extranjero pueden proporcionar información general de sus respectivos países de residencia. Además, también pueden establecer algunos contactos comerciales. Las direcciones y nombres de estas personas pueden obtenerse en el Ministerio de Relaciones Exteriores.

Entre los medios internacionales tenemos:

- El International Trade Center - UNCTADIWTO en Ginebra. Monitorea los principales mercados de frutas y verduras frescas, flores, plantas ornamentales y tropicales, especies comunes, cuero y pieles semicurtidas y sin curtir, jugos de frutas empacados o a granel, arroz y materia prima farmacéutica seleccionada. según el grupo de producto, el Market News Service (MNS) ofrece información al minuto sobre los precios que se pagan por productos específicos, la oferta y la demanda.

- La Unidad de Difusión de Información Comercial prepara compendios de información del mercado potencial para productos en un país específico (por ejemplo, del mercado de camisetas en la Unión Europea). Los informes detallan tarifas de importación y exportación, preferencias de los consumidores, aranceles y demás información de acceso al mercado, precios, promociones de ventas, técnicas de distribución, prácticas comerciales, oportunidades de mercado y contactos útiles. Mayor información, escribir al Trade Information Dissemination Unit, Market News Service, International Trade Centre UNCTAD, WTO, Palais des Nations, 1211 Ginebra 10, Suiza. Tel: (22) 7300111 Fax: (22)733 71 767300572 E-mail:itcregintracen.org Internet:<http://www.intracen.org>
- El Departamento de Agricultura de los Estados de Norteamérica prepara informes sobre mercados internacionales. Estos informes son el: Food Market Overviews y Market Focus Reports (Reportes Sobre Enfoques del Mercado y Panorama General del Mercado Alimentario). Los primeros ofrecen detalles sobre la situación del mercado alimentario en más de 50 países. Se incluye un informe por separado para cada país, que puede ser de ayuda para compañías de países en desarrollo. Los informes cubren un panorama general del mercado, competencia interna en los Estados Unidos y de terceros países, tendencias y oportunidades de mercado y del sector interno de procesamiento de alimentos. Como su nombre lo indica, los Reportes sobre Enfoques del Mercado se centran en un área de mercado específico dentro de un país en particular, por ejemplo: los productos forestales en China. Disponible en Internet en: [http://www.usda.gov:8000/fas/fas-publications/\(or-mar-in\(or-replfor-mar-infor-rep.html](http://www.usda.gov:8000/fas/fas-publications/or-mar-in(or-replfor-mar-infor-rep.html)
- Disponible en *formato* CD-ROM o en Internet, el National Trade Gata Bank ofrece más de mil informes de investigación de mercado sobre oportunidades para productos en mercados alrededor del mundo. Los precios por envío al extranjero son: US \$ 75 por ejemplar mensual y US \$ 775 por una suscripción anual. Para ordenar el CD-ROM llame al (202) 482-1986 en Washington, D.C., o en Internet en <http://www.stat-usa.gov>.
- La página de Internet del Sistema de Información Global del Mercado de Exportación del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América contiene los enlaces de hipertexto al Centro de Información Empresarial de Europa Oriental y Central (CEEBIC, por sus siglas en inglés), los Servicios de Información Empresarial para los Estados Recién Independizados (BISNIS), el TLC, los Grandes Mercados Emergentes y el Special American Business Internship Training Program (SABIT). <http://www.itaiep.doc.gov>
- También existen organizaciones internacionales que facilitan información sobre los mercados como:

- Centro para la Promoción de las Importaciones de Países en Desarrollo de los Países Bajos CBI <http://www.cbi.nl>
- Japan External Trade Office JETRO, <http://www.jetro.org>
- Comunidad Andina CAN, <http://www.comunidadandina.org>
- Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, <http://www.aladi.org>

¿Cómo puedo identificar a mi competencia en los mercados de exportación?

Hoy en día los negocios exigen dentro de la gestión moderna el análisis estratégico y esto contempla la Definir, conocer y evaluar quienes son los auténticos competidores de un producto específico, en un mercado definido, no es una tarea fácil, ya que requiere una profunda percepción de la forma en que trabaja, la mentalidad de los distintos consumidores, dado que éstos son quienes finalmente deciden en qué se compete, con qué producto y qué podría ser sustituto de uno u otro producto.

Para detectar oportunidades se requiere un buen conocimiento de la competencia; en exportaciones la competencia puede ser del mismo país del exportador y de otros países.

Para determinar los nombres de los competidores locales uno debe recurrir a las estadísticas de exportación de los últimos años; en éstas se puede identificarlos nombres de los exportadores y a su vez los países de destino de sus exportaciones. Esta información se puede encontrar en la Aduana (www.aduanet.gob.pe), PROMPEX (www.prompex.gob.pe), ADEX (www.adexperu.org.pe), COMEX (www.comexperu.org.pe); asimismo se puede recurrir a directorios de empresas que clasifican a las empresas exportadoras tales como los que están disponibles en www.infonegocio.com.pe

Identificados los países importadores se puede verificar en los directorios y los organismos facilitadores de estadísticas, los nombres de las empresas importadoras, convirtiéndose ellas en clientes potenciales para sus exportaciones.

Con respecto a los competidores internacionales, también en base a las estadísticas de importación de los mercados objetivos, se puede identificar a sus proveedores (competencia extranjera).

Hoy en día, Internet facilita la ubicación y acceso a información estadística sobre exportaciones e importaciones; una de estas fuentes es la Asociación Latinoamericana Integración ALADI en www.aladi.org

Indiscutiblemente existirán mercados a los que se les podrá considerar como más transparentes en el sentido de que sean más fáciles de identificarlos canales de comercialización y abastecimientos, en cambio otros mercados por su naturaleza son denominados cerrados.

¿Existe algún medio que presente las oportunidades de demandas Internacionales actualizadas?

Si, existen Instituciones que disponen de información vinculada con las ofertas y demandas internacionales. Hoy en día es relativamente fácil para los operadores de comercio exterior disponer de información facilitado por los nuevos medios electrónicos e informáticos, que permiten tener en tiempo real información actualizada y muy extensa.

El desarrollo de los negocios electrónicos ha permitido establecer comunidades de usuarios de internet que Intercambian ofertas y demandas de productos; estos existen a nivel nacional e internacional.

A nivel nacional se tiene:

- PROCOM en PROMPEX.
- Red Científica Peruana - Lista de Comercio Exterior
- ADEX Asociación de Exportadores
- INFOSIEM de MITINCI.

A nivel Internacional se tiene:

- Connexx International Inc. es un boletín noticioso del correo electrónico, que ofrece anuncios clasificados con indicaciones de importación! exportación y otras oportunidades de negocios, tales como listas de empresas conjuntas y capital de riesgo. <http://www.connexx.org/connexx>.
- International Trade Network presenta listas de compradores para diversos productos. Anuncia los productos de compañías comercializadoras. <http://www.ios.com/~intlnt>
- IBEX -International Business Exchange es un sistema electrónico interactivo diseñado para permitir a las empresas de todo el mundo encontrar, calificar y negociar con socios nacionales o Internacionales sobre ofertas específicas. Es un sistema desarrollado por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, AT&T y Global Business Alliance. <http://www.ibex-gba.com>
- International Trade BBS es una base de datos de anuncios y mensajes que trata sobre asuntos relacionados con exportaciones, importaciones, servicios e inversiones directas en todo el mundo. Esta Información puede verse en línea o bajarse a cualquier PC. <http://www.std.com/intltrade>
- SIPPO

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Si bien muchas de estas fuentes facilitan información de demandas, los exportadores deberán destinar esfuerzos para verificar y evaluar las referencias y antecedentes de estas demandas antes de iniciar cualquier operación de exportación.

¿Cómo se puede seleccionar mercados potenciales para exportar?

Todo exportador se enfrenta al dilema de elegir uno entre los más de 200 mercados/países existentes para colocar sus productos. Por lo que se hace necesario considerar ciertas pautas que faciliten este proceso y la forma correcta es por medio de aproximaciones sucesivas.

La primera aproximación es la estadística identificando cuál es el flujo comercial mundial del producto, tanto las importaciones mundiales como las exportaciones nacionales del producto. Este análisis facilitará información base para determinar qué mercados son potenciales compradores del producto y cuál es su comportamiento; lo primordial de esta aproximación es que en base a ciertos criterios e intereses de la empresa se pueda clasificar a los mercados por su potencial.

La segunda aproximación es sobre la base de criterios cualitativos. Se debe analizar cada mercado clasificado en la etapa anterior tomando en cuenta criterios o condicionantes: 1) Macros: Demográficos, geográficos y económicos 2) Legales: Normativos y documentarios y 3) Micros: Competencia, hábitos y costumbres. De este proceso se podrá determinar una lista de mercados clasificados según aspectos cualitativos como cuantitativos.

La tercera aproximación y tal vez la menos utilizada es el recurrir a la experiencia de otro exportador u organización especializada para recibir un consejo basado en la experiencia, que permita corroborar lo deducido de las dos primeras etapas del proceso de selección de mercados potenciales.

De esta manera las empresas podrán proceder a realizar aproximaciones directas a los mercados preseleccionados, viajando a visitar a un potencial cliente o participar en una feria, en una misión comercial o realizando visitas de prospección para poder confirmar las potencialidades de los mercados.

Los principales criterios para la selección final dependerá de la evolución que vienen mostrando los mercados y que permitirá proyectar si los mercados están en expansión, estancados o en recesión.

¿Qué información básica debe tener un estudio y/o perfil de mercado?

Se debe reconocer que los estudios de mercados forman parte del Plan de Exportación de una empresa y se llevan a cabo con un fin específico, que se debe determinar desde un principio antes de realizar la recolección de datos; este fin puede ser ya sea para determinar el potencial de un mercado, para determinar la aceptación de un determinado producto en un mercado, para identificar los canales de distribución existentes o cualquier otro.

El tipo de información que se requiere en una investigación de mercados internacional es similar al requerido para las operaciones de comercialización local, pero debido a factores culturales específicos y otros de carácter ambiental, así como las restricciones políticas y legales para introducirse al mercado, entre otras influencias desconocidas, se hace que la investigación de mercados internacionales deba diseñarse a conciencia y demanda mayores recursos.

La información a recopilar y analizar en una investigación de mercados generalmente contempla los siguientes cinco aspectos:

Ambiente físico y demográfico

- Tamaño, crecimiento y densidad de la población
- Distribución de edades, genero, rural, urbana.
- Variaciones climatológicas
- Distancia y medios de transporte
- Distribución física y redes de comunicación.

Entorno político y sociocultural

- Sistema de gobierno
- Prioridades y planes de desarrollo
- Política de comercio exterior
- Patrones, hábitos y costumbres
- Idiomas y niveles educativos

Entorno económico

- Indicadores macroeconómicos
- Política cambiaria
- Ingreso per capita
- Estructura y evolución de sectores económicos

Acceso al mercado

- Redes de distribución existentes
- Normas y procedimientos de importación
- Marco legal y aspectos de jurisprudencia
- Prácticas arancelarias y no arancelarias existentes.

Entorno comercial estratégico

- Producto y sus características
- Producción nacional e importada
- Envases, embalajes y etiquetas.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

- Sistema de precios y márgenes
- Canales de distribución y niveles
- Promoción y publicidad existente

Las investigaciones de mercado son parte fundamental del esfuerzo de todo exportador; el saber cómo, cuánto y quién le puede comprar sus productos lo ayuda a definir mejor sus estrategias y en su operación podrá planear mejor los: flujos de efectivo, niveles de producción, niveles de crecimiento y desarrollo de su empresa.

Fuentes de información hay muchas a nivel internacional, además con el desarrollo de las telecomunicaciones y de la informática se puede complementar la investigación notablemente.

Las fuentes de información son de dos clases:

- Primarias, que se basan en una investigación directa en el país de destino.
- Secundarias, como informes, reportes o estudios ya realizados, así como servicios de consultoría.

La demanda de su producto puede estar influenciada por factores cuantitativos como: número de habitantes, centros urbanos, etc., así como por factores cualitativos: ingresos económicos, distribución urbana, entre otros.

La demanda de sus productos puede depender de factores cuantitativos o cualitativos, o de otros aspectos. Por ejemplo, si ya tiene cliente o demanda por sus productos o si va a abrir mercado.

Se considera que para el exportador pequeño y mediano puede ser costoso hacer una investigación de mercado en base a las fuentes primarias, sin embargo es importante señalar que el empresario en el Perú puede acceder en forma fácil a documentos bases que le puedan ayudar a conocer oportunidades de negocios, lo que le permitirá facilitar o abaratar este proceso.

Por otra parte organismos internacionales como el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC o el Centro para la Promoción de las Importaciones en Países de Desarrollo CBI, publican diversos documentos sobre el mismo tema, que pueden ser consultados libre de costos.

¿Existen mercados más accesibles que otros?

Si, los mercados de países vecinos son más accesibles por varios factores; entre los que se puede destacar, la proximidad geográfica, idioma, costumbres e información, Los mercados en principio no son fáciles o difíciles para poder desarrollarlos, la diferencia que un exportador encuentra cuando los evalúa, es el de poder disponer de suficiente información acerca de ellos para, a partir de esto, poder diseñar un adecuado plan de exportaciones que le permita alcanzar sus objetivos.

Los mercados que requieren una mayor investigación y seguimiento, son los mercados de países desarrollados, por cuanto poseen requerimientos, normas y regulaciones más exigentes.

Indudablemente que en una investigación de mercado las referencias de otros exportadores es importante porque pueden conocer la forma como operan y cuáles son las prácticas comerciales vigentes, y es aquí, donde si están las diferencias que muchas veces hacen catalogar a estos mercados como fáciles o difíciles.

Mientras más se conozca o se domine aspectos claves de los mercados éstos serán fáciles para trabajarlos y por el contrario mientras se cuenta con menos información y se domine menos aspectos claves de ellos serán calificados como difíciles.

Existen muchos mercados con los cuales se tiene acuerdos de preferencias arancelarias para poder ingresar a ellos, los requisitos o restricciones sanitarios y de calidad se mantienen inalterables, por lo que existirá en estos una mayor competitividad en Costos de acceso; no por eso se pueden considerar más accesibles si es que no se puede cumplir con los otros requisitos.

Si el exportar cuenta con la estrategia apropiada o ya encontró el canal de comercialización adecuado (entendiéndose el más eficiente) el desarrollo del mercado será fácil y si por el contrario formuló una inadecuada estrategia o no se cuenta con el canal de comercialización apropiado los resultados pobres que obtenga en el mercado hará que le denomine como un mercado difícil o poco accesible.

¿Qué terminología internacional es usada para evitar malentendidos con clientes potenciales?

Los usos y prácticas comerciales del comercio internacional se han extendido y diversificado, adoptándose una terminología internacional derivada de acuerdos, tratados y convenciones internacionales establecidos por organismos como la Cámara de Comercio Internacional y la Organización Mundial de Comercio; hoy en día se puede decir que existe terminología imperativa (que debe reconocerse ya la cual se deben amoldar los exportadores) y la terminología optativa (terminología para la cual la adaptación o uso es opcional).

En la primera modalidad se encuentra aquella terminología producto de acuerdos y convenios que han sido establecidos por organismos internacionales como la Cámara de Comercio Internacional CCI-PARIS que tiene como miembros a más de 130 países.

Entre la terminología imperativa más conocida se encuentran los INCOTERMS (siglas en idioma inglés) que se constituyen en la base para las negociaciones de los contratos de compraventa y establecer las condiciones de entrega y recepción de mercancías; el uso que también se le da a esta terminología es para emplearla a la hora de hacer cotizaciones y fijar o establecer los precios de las mercancías.

Los INCOTERMS en su versión original de 1936 han sido modificados en seis oportunidades; en la actualidad la versión vigente es la del año 2020, que contempla once términos; la recomendación para su uso en las negociaciones como en las contrataciones de compraventa es el de especificar que el término de entrega o recepción corresponde a los Incoterms versión 2020. De esta manera se evitará mal entendido en cuanto a responsabilidades que corresponden a vendedores y compradores.

Para negociar con el mercado de Estados Unidos es recomendable tener cuidado en esta recomendación dado que existe una terminología denominada Revised American Foreign Trade Definitions RAFTD, emitidas por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, que contempla seis términos que por más que tengan la misma sigla que los INCOTERMS tienen distinto significado.

Por otro lado también a la hora de establecer las formas de pago/cobro internacional se han desarrollado y establecido ciertas modalidades que están reglamentadas por la Cámara de Comercio Internacional a través de Normas denominadas Publicaciones o Folletos y para el caso de los pagos/cobros se conoce el Folleto 500 que regula las operaciones con cartas de Crédito y el Folleto 522 que regula las veces que se emplea la cobranza documentaria.

¿Cómo saber si un producto tendrá éxito en el mercado objetivo?

El éxito de un producto en los mercados internacionales es consecuencia de muchos factores tanto estructurales como coyunturales que se van presentando en los distintos mercados; corresponde a los exportadores el preseleccionar y determinar aquellos productos que ofrezcan mayores posibilidades de éxito en los mercados a los cuales se quiera penetrar.

Los factores necesarios a evaluar para determinar la posibilidad de éxito de un producto se pueden agrupar en dos:

Factores internos

- Fuentes de suministro estables y continuas.
- Capacidad productiva disponible y flexible.
- Diseños y embalajes apropiados.
- Soporte de gestión completo.
- Disponibilidad de planes y estrategias.

Factores externos

- Mercados objetivo en crecimiento y estable.
- Restricciones arancelarias limitadas y descendentes.
- Tendencias de exportaciones e importaciones dinámicas y crecientes.
- Canales de distribución apropiados y confiables.
- Facilidades logísticas.

Vale la pena reconocer que en los negocios modernos no se trata de vender lo que se tiene, sino lo que 108 mercados demandan o exigen.

CAPITULO IV

IDENTIFICACION DEL CLIENTE

¿Cuáles son las alternativas para contactar con potenciales clientes?

Una vez que la empresa ha seleccionado una lista de potenciales clientes existen varias alternativas, dentro de las cuales se tiene que:

Enviar una carta de presentación al cliente potencial (en su idioma o en inglés) especificando:

- Tipo de empresa (productora o comercializadora, capacidad de producción, principales clientes, referencias bancarias)
- Las principales características del producto que se va a exportar.
- Es importante mencionar si se dispone de certificación de calidad (ISO, HACPP)

Un componente esencial para poder iniciar contactos comerciales es el conocimiento de la manera en que los potenciales clientes hacen sus negocios.

Asistir a ferias o a ruedas de negocios para realizar una prospección de mercado in situ.

El conocimiento de la cultura empresarial, de las actitudes gerenciales y de los métodos empresariales que existen en un país y una voluntad para ajustar las diferencias son importantes para tener éxito en el mercado internacional.

Uno de los principales errores es que diseñan sus estrategias con la idea de que las contrapartes, pese a ser de otras culturas empresariales, son similares a ellas y que están motivadas por intereses, razones y objetivos parecidos.

La adaptación es un concepto clave y/a voluntad de adaptación es una actitud crucial. Se requiere adaptación, o por lo menos la adecuación, tanto en cuestiones pequeñas como en las grandes.

Existen muchos criterios a considerar cuando se intenta tratar con potenciales clientes extranjeros pero los criterios básicos son los siguientes:

Tolerancia abierta
Flexibilidad
Humildad

Justicia e imparcialidad
Ajusto a ritmos variantes
Curiosidad e interés
Conocimiento del país
Capacidad de apreciar diferentes valores culturales.
Capacidad para imponer respeto
Capacidad para integrarse en el entorno.
Habilidad para negociar.

¿Qué buscan los compradores en un proveedor internacional?

El proceso de selección de proveedores en el extranjero atraviesa dos etapas: en la etapa inicial de lo que se trata es analizar si un determinado proveedor está capacitado o no para atender el requerimiento antes de hacerte el pedido. La segunda etapa consiste en hacer una evaluación luego del despacho de la mercancía y sirve para evaluar y calificar su actuación como proveedor a fin de determinar si se va a continuar considerándolo como fuente de suministro.

La evaluación inicial se debe basar en datos de capacidad de producción, referencias bancarias, recomendaciones, disponibilidad de recursos, ubicación y facilidades logísticas; indudablemente conseguir esta información y otras de posibles proveedores es difícil, más aún, considerando su inexistente relación comercial a inicio, por lo que habrá que ser muy selectivo a la hora de solicitarla; los aspectos sobre los cuales habrá que obtener información son:

Aspectos de Producción o Abastecimiento

- Capacidad total y disponible (historial y tecnología)
- Experiencia local e internacional
- Sistemas de control de calidad (mantenimiento)

Precios y cotizaciones

- Nivel y estructura de precios
- Modalidades de crédito y descuento
- Costos de post-venta
- Validez de oferta

La evaluación que se puede realizar en las fases siguientes para proveedores con despachos realizados deberá incluir adicionalmente información recolectada sobre:

- Actuación atendiendo pedidos.
- Proporción de pedidos realizados de las ofertas hechas.
- Cumplimiento de especificaciones
- Solución de controversias/reposiciones

- Actuación en cuanto a documentos utilizados y necesarios para trámites aduaneros.

El proceso de evaluación es muy relativo en su intensidad dependiendo del tipo de empresa fabricante o comercial y la propia naturaleza del producto.

Algunas veces será fundamental en el proceso de evaluación de proveedores potenciales la remisión de muestras para su evaluación efectiva.

¿Qué tipo de intermediarios internacionales actúan en las exportaciones?

Existen distintos tipos de intermediarios en las operaciones de exportación que facilitan medios y canales para que los productos puedan penetrar y desarrollar mercados.

La estructura y composición de las distintas formas de intermediación varían según el mercado y el producto y entre las más *frecuentes* se tiene:

- Consorcio o cooperativa de exportación: se entiende la reunión de esfuerzos para la exportación conjunta del producto de varias empresas a través del departamento de exportación de una de ellas o por una empresa formada exclusivamente para ello.
- Broker (corredor) es un comerciante independiente que promueve negocios poniendo en contacto a compradores y vendedores, pero no necesariamente participando en la conclusión de los negocios.
- Agente: es un vendedor en sentido estricto, pero no suele vincularse en particular a una determinada empresa, sino que opera en el mercado realizando ventas por cuenta de una serie de empresas extranjeras.
- Representante: es un comerciante que se limita a operar en nombre de la empresa mandante extranjera, a la que representa sobre el mercado determinado. El representante actúa bajo instrucciones precisas del exportador.
- Distribuidor: es un operador que compra mercadería en firme a la casa abastecedora y las vende por su cuenta a la clientela que tenga en el territorio en el que opera. El distribuidor suele financiar la importación, promocionar las ventas y velar por la reputación de la marca y organizar ventas y atender pedidos.

Es recomendable que las exportadores analicen cada una de las posibilidades de utilizar un intermediario y que tenga criterios para seleccionarlo.

¿Cómo seleccionar un distribuidor internacional para mi producto?

Para seleccionar un distribuidor en el mercado objetivo es necesario conocer en forma detallada sus antecedentes morales, económicos, financieros, experiencia profesional en el manejo del producto que se va a exportar. El primer contacto con el distribuidor puede ser

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

por carta, teléfono o personal. Cuando el contacto inicial es por teléfono se debe poner atención al contenido de la llamada, la aceptabilidad de la voz, el interés que demuestra y el ánimo para vender. Con el objeto de llevar a cabo la entrevista en forma efectiva es importante tener datos precisos sobre el territorio de ventas y el potencial mercado desarrollado anteriormente en el área para su línea de productos. Durante la entrevista, deberá considerar los siguientes puntos:

Los antecedentes técnicos, la educación y las experiencias personales, son necesarias para determinar si el distribuidor conoce bien los aspectos prácticos de los productos que representa.

Se requiere conocer el volumen de ventas del distribuidor para determinar si éste está tratando de obtener más lucro o si se siente satisfecho con su rentabilidad. El fabricante debe comparar los productos vendidos, la comisión acostumbrada, las ventas totales en dólares, la cantidad de personal y otros factores, para determinar si el potencial representante cuenta con el tiempo necesario para representar adecuadamente otra línea de productos.

Sería útil examinar la lista de clientes del distribuidor, y como parte contratante se tiene el derecho de solicitar los nombres de los principales clientes dentro del territorio de ventas de la agencia. Se necesita asegurarse que el distribuidor visite a los principales clientes dentro de ese mercado específico, aunque la información que le sea dada, deberá mantenerse en forma confidencial.

Es conveniente conocer a la institución bancaria del distribuidor y aunque no se revelen cifras confidenciales, una conversación con los funcionarios del banco determinará la naturaleza general de la situación financiera del agente.

También se debe tener en cuenta a primera impresión al examinar el contenido de la carta, membrete y redacción de un agente o distribuidor potencia?, y en general el interés y entusiasmo que éste demuestre.

Algunos distribuidores dirigen sus ventas a clientes de un mercado específico, como el automotriz o el electrónico, mientras que otros se organizan por tipo de producto, como fabricación de metal o partes de plástico.

La mayoría de los distribuidores venden por territorio; sin embargo, algunos se especializan en aplicación de mercado, o tipo de cliente dentro de un territorio. La información más importante que la parte contratante debe conocer es el saber exactamente cuáles son las compañías que actualmente representa el distribuidor. No debe alentarse la relación si hay algún conflicto entre tipos de productos, o una contraparte dentro de la cartera del distribuidor que el nuevo fabricante considere como no compatible con sus productos. La compatibilidad en línea de productos es esencial en una comercialización de éxito a través de distribuidores.

¿Quién me puede ayudar a verificar y conocer referencias comerciales de mis clientes?

Gran parte del desarrollo del comercio internacional se basa en la consolidación de la confianza entre las partes para realizar operaciones comerciales, por lo tanto ganar la confianza de la contraparte es un elemento básico para todos aquellos que quieran sentar bases estables en relaciones con el exterior.

Cuando se enfrenta a la primera operación sea con un cliente o un mercado nuevo se hace necesario tener toda la información previa que facilite dar una calificación de riesgo a la operación para poder tomar la decisión de ejecutarla o tomar precauciones adicionales.

Las formas de evaluar referencias comerciales más empleadas son:

- Verificación de las referencias comerciales y bancarias proporcionadas por el propio cliente.
- Requerimiento de referencias bancarias solicitadas por el exportador a través de su propio banco.
- Solicitud de referencias comerciales gestionadas por medio de cámaras asociaciones y directorios, por embajadas o consejerías comerciales peruanas en el país importador; así también en forma viceversa en las embajadas y consejerías comerciales del país de procedencia del importador que se encuentren ubicadas en el Perú.
- Internet también facilita información que permite obtener referencias de ciertos clientes a través de listas de interés o comunidades virtuales.
- Contratación de empresas especializadas en calificar e investigar referencias.
- Las informaciones obtenidas pueden tranquilizar al exportador acerca de la solvencia de un comprador extranjero; no obstante, no constituyen una garantía de que cumplirá sus obligaciones. El riesgo siempre existirá y lo que le corresponde al exportador es tomar todas las medidas para minimizarlo.

¿Cómo conocer las preferencias del consumidor extranjero?

Las preferencias básicas de productos extranjeros de los consumidores de un país están supeditadas a las regulaciones de organismos o instituciones gubernamentales, por lo que en primer lugar, se deben identificar las regulaciones del país a donde se desea exportar para cumplir con ellas y que el cliente no tenga problemas para realizar la importación.

En cuanto a las demás preferencias del consumidor, éstas estarán siempre interrelacionadas con las condiciones del mercado (como competencia, calidad, precio, servicio, promoción, etc.); con los aspectos culturales o religiosos (colores, usos, costumbres, gustos, modas) y por circunstancias naturales (clima, aspectos demográficos).

Por ello es conveniente conocer los siguientes aspectos de mercado:

Tendencias en cuanto a usos, costumbres, ciclo de vida del producto, modas, sabores, preferencias, entre otras.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Para conocer estas preferencias se tiene diversas opciones tales como:

- Revistas especializadas.
- Perfiles o estudios de mercado ya publicados o realizados.
- Representaciones de otros países en el Perú.
- Oficinas comerciales peruanas en el extranjero.
- Investigaciones de campo (viajes de negocios, ruedas de negocios, ferias)
- Investigaciones vía internet.
- Conocer las características de los productos de la competencia.
- Identificar el ciclo de vida del producto en el mercado meta.

CAPITULO V

MECANISMOS PROMOCIONALES

¿Qué papel cumple el desarrollo y remisión de muestras a los clientes?

Las muestras y prototipos de los productos que se están ofreciendo a sus potenciales compradores constituyen la parte más representativa del producto y la forma cómo y cuándo se reciben reflejan la imagen de la empresa.

Estos dos aspectos son claves en el proceso de establecimiento de relaciones comerciales que se inicia y, en el caso de relaciones ya existentes, son el permanente alimento para fortalecer y consolidar estas relaciones.

¿Se debe cobrar o no por las muestras remitidas?

Esto es bastante relativo y dependerá del valor que represente la muestra y del tipo de relación que exista entre las partes.

Hay que considerar dos aspectos en el envío de muestras:

Medios a utilizar:

- Courier: son las compañías más utilizadas para el envío de muestras; ofrecen un servicio puerta a puerta, incluyendo el transporte y el desaduanaje de las muestras.
- Servicios Postales: las compañías postales también ofrecen servicios comunes de envío de sobres y paquetes. No están incluidos los servicios de desaduanaje.

Gestión en Aduanas:

- Coordinar con el medio a utilizar acerca de todas las instrucciones y recomendaciones para el envío de las muestras, inclusive el detalle acerca de los documentos por utilizarse.
- Descripción total del producto a enviar.
- Asignación de un valor monetario a todos sus artículos, aunque en la misma factura se señale:

*“MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL, VALOR DECLARADO
PARA FINES ADUANALES”.*

más importante es que se asegure que las muestras lleguen a sus clientes en buen estado y con oportunidad.

¿Cómo puedo difundir internacionalmente la oferta de mi producto?

Esta es una cuestión de promoción y comunicación, para lo cual las empresas tienen hoy en día distintas herramientas y medios; los costos que representan varían según la intensidad como se quiera implementarlos y algunos son relativamente más baratos en comparación con aquellos que representan una presencia física:

- Participación en manifestaciones comerciales: Ferias, exposiciones, misiones comerciales.
- Elaboración de catálogos, folletos e impresiones varias.
- Medios electrónicos, páginas web, correo electrónico e internet.
- Remisión de muestras y prototipos
- Correo directo: postal, fax
- A través de directorios y listados especializados

El uso de uno o de varias de estas opciones dependerá de la estrategia de promoción que se haya establecido en la empresa, en la cual se deberá determinar el presupuesto con el que se dispone, el mercado donde se aplicará, el tipo de producto y los canales de distribución con los que se espera trabajar.

¿Cómo obtener información de ferias y sus antecedentes?

Existe una amplia diversidad de fuentes para obtener información de ferias, desde aquella directa con los organizadores de las mismas hasta las organizaciones públicas y privadas que han recopilado información de las ferias que aparentemente tiene más relación con la estructura productiva/comercial de su entorno.

Actualmente son organizaciones como PROMPEX, ADEX, COMEX, CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA Y CÁMARAS REGIONALES que tienen directorios y calendarios de ferias y exposiciones internacionales, además de los respectivos antecedentes de los mismos (incluye folletería, formularios de inscripción y otros).

Otras fuentes internacionales son: Gale Research, editores de una guía muy completa sobre 6,839 ferias o exhibiciones en todo el mundo. Las ferias o exposiciones comerciales son una de las mejores formas de conocer y reunirse con los clientes actuales, llegar a clientes potenciales no identificados anteriormente y ofrecer bienes y servicios en el mercado internacional.

El folleto Trade Shows Worldwide de Gale Research se puede obtener contactando Gale Research, Inc., 835 Penobscot Suilding, Detroit, Michigan, USA 48226-40940 \$ llama al (800) 347-GALE o silo solicita por fax al (313) 961-6815.

También existe en internet: Expo Cuide Index que facilita la localización de ferias y exhibiciones en todo el mundo. <http://www.expoguide.com/shows/location.htm>

Otras direcciones importantes por visitar en internet son:

- www.phone-fax.com
- www.expobase.com
- <http://eventsourc.com>
- <http://www.tradeshowweek.com>

Aunque existen varias fuentes de consulta, guías y directorios que contienen información sobre ferias comerciales específicas y por país es importante identificar información referente a los siguientes aspectos:

- Fecha y ubicación de las próximas ferias y exposiciones
- Información para contacto con la administración de la feria o exposición.
- Perfiles de productos y exhibidores
- Cuotas de registro y cargos por admisión a las exposiciones o seminarios.
- Datos sobre la fundación y frecuencia del evento
- Número de asistentes, habitaciones y salones de juntas.

¿Qué es una Rueda de Negocios?

Una Rueda de Negocios es una actividad de carácter comercial a través de la cual empresas o grupo empresarial de un determinado país exportador que tienen un interés comercial común, mantienen reuniones o citas de negocios con empresas de un país importador; a estas empresas se las denomina también contrapartes.

En dichas reuniones se llevan a cabo negociaciones de carácter privado, donde el exportador y el importador dan a conocer sus intereses comerciales y evalúan las posibilidades de concretar negocios, a través del análisis de las oportunidades comerciales que su contraparte pueda brindarles y de las ventajas que puedan otorgar o ceder.

Pera participar en este tipo de actividades, las empresas interesadas se inscriben previamente indicando los productos o servicios que ofrecen y los requerimientos o demandas que poseen, estas listas se Intercambian entre los inscritos y con ayuda del organizador se preparan agendas de entrevistas que son comunicadas y confirmadas entre los asistentes. En otras oportunidades las partes interesadas alcanzan sus requerimientos de oferta o demanda y encargan a los organizadores la identificación y puesta en contacto con una contraparte apropiada a fin de concertar citas para las fechas establecidas del evento.

La Comisión para la Promoción de Exportaciones organiza Misiones Comerciales de Compradores (Importadores) en nuestro país y Misiones Comerciales de Vendedores (Exportadores) en el extranjero. Toda esta Información puede ser consultada a través de su página web www.prompex.gob.pe y su Calendario de Actividades.

Asimismo, existen otras organizaciones y entidades gremiales privadas tales como la Asociación de Exportadores —ADEX; la Sociedad Nacional de Industrias; la Asociación de Comercio Exterior — COMEX; que organizan en nuestro país este tipo de eventos.

¿Cuál es la diferencia entre una Misión Comercial de Vendedores y una de Compradores?

La diferencia estriba en que una Misión de Vendedores está integrada por una delegación de empresas de un determinado país, normalmente país exportador, que se organizan para viajar a un mercado externo, cuyo específico interés es dar a conocer a sus contrapartes (importadores) su oferta exportable con miras a concretar posteriormente una venta o exportación. Tradicionalmente son este tipo de misiones comerciales las que se han venido desarrollando y promocionando.

Una Misión de Compradores (también denominadas Misiones Inversas) está integrada por empresas de un determinado país, normalmente procedentes del país importador, organizadas la mayoría de las veces por el país de destino cuyo específico interés es facilitar e identificar en las contrapartes (exportadores) los productos de interés (capacidad productiva) con miras a concretar posteriormente una compra o importación

¿Cómo y en qué debo prepararme para participar en una feria internacional?

La participación en una feria internacional debe ser una decisión contemplada y aprobada dentro de un plan de comercialización que tenga establecida una empresa, de esta forma se tendrá definido cuáles son los objetivos y expectativas que se esperan alcanzar con dicha participación.

La primera acción que se debe dar es la designación de la persona encargada de la actividad, quien deberá planificar todas las actividades necesarias para tres momentos:

- Fase pre - evento : todas las actividades necesarias a realizar antes de la participación, inscripciones, registros, preparación de los productos a exponer, designación y capacitación del personal que participará , diseño y edición de materiales promocionales, determinación y el diseño del stand, establecer contactos previos con clientes, realizar invitaciones para visitar stands, verificar todas las especificaciones técnicas para exhibición del producto, salida e ingreso aduaneros de los productos, etc.

- Fase evento: contempla todas las actividades desde la inauguración hasta la clausura de la feria, involucra actividades administrativas, de control y mantenimiento del stand, así como la determinación de planes y estrategias para la atención del stand y el desarrollo de contacto con prospectos comerciales. Se debe tener planes de contingencias ante posibles eventualidades.
- Fase post - evento: involucra las actividades desde el día del cierre de la feria en adelante y que es tan importante como las etapas previas; de su buena ejecución dependerá la posibilidad de concretar y desarrollar actividades comerciales directas o complementarias con los contactos e informaciones logradas en el evento.

Un stand en una feria es una expresión de la empresa y como tal, su diseño debe transmitir inmediatamente la imagen de la propia empresa. Los estudios demuestran que las compañías que exhiben en ferias, tienen aproximadamente siete segundos para captar el interés de los transeúntes.

El comunicar a los compradores potenciales que la compañía participará en una feria, es una actividad de comercialización muy importante para reforzar las ventas. La inversión en actividades promocionales antes de la feria, redundará en términos de más éxito y mejores resultados. Una encuesta reciente indicó que un gran porcentaje de participantes en ferias o exposiciones lleva a cabo actividades promocionales previas al evento. Sin embargo, solamente un 20% indicó un compromiso firme con una comercialización creativa antes de la feria.

Ha quedado claramente demostrado que una invitación personal es la forma más importante para que alguien visite una exposición. No deben confundirse las invitaciones personales con una tarjeta postal en donde solamente se indique la ubicación del stand en la feria. Si es posible, las invitaciones deberán rotularse a mano e incluir una razón apremiante para que visite la exhibición. Muchos asistentes a las ferias visitan solamente los stands a los que fueron invitados. Algunas empresas hacen el seguimiento por medio de una llamada telefónica para asegurarse de que la invitación fue recibida y reforzar la necesidad de: “venga a hablar con nosotros”.

Algunas compañías envían un artículo “camada” que requiere que se visite la exposición para recibir el resto del artículo u otro de más valor. Todo deberá ir impreso con el nombre de la compañía, el logotipo, número telefónico, dirección y número del stand. Además de promover el interés antes y durante la feria, estos artículos se irán a casa con los asistentes y continuarán siendo un recordatorio constante del producto o servicio que ofrece la compañía.

¿Cuáles son los materiales promocionales básicos que debo desarrollar para exportar?

Las acciones promocionales desarrolladas por las empresas son factores fundamentales para las actividades de exportación a la hora de entablar una nueva relación comercial o para consolidar las ya existentes.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

En la práctica la promoción es una actividad destinada a la información, la persuasión y la influencia sobre el cliente: todos estos elementos son necesarios para el desarrollo de la confianza e imagen necesarias para consolidar negocios.

Algunos de los elementos considerados básicos en cuanto a la promoción son:

- Tarjetas personales: con todos los datos necesarios que permita la identificación del interlocutor y las distintas formas de cómo ubicarlo. Si la tarjeta se piensa utilizar en un mercado extranjero, evaluar la posibilidad de redactarla en Inglés, si esto corresponde.
- Materiales impresos: incluye folletos, dípticos u otros documentos que presenten la empresa y los productos en forma clara y concisa. El idioma toma importancia relativa según el mercado al cual se dirige.
- Fichas técnicas: con todas las especificaciones técnicas necesarias por conocer que utilice normas y/o estándares internacionales.
- Dirección electrónica: hoy en día es indispensable contar con una dirección electrónica (email) que facilite la comunicación electrónica, lo óptimo sería utilizar alguna que contemple dominio propio, evitando de ser posible utilizar alguna cuenta de correo gratuito.
- Muestras de los productos con su respectiva lista de precios.

Es necesario hacer la aclaración que el idioma que debe utilizarse a la hora de preparar todo este material promocional debe considerar el mercado o segmento al cual se dirige: bajo esta premisa muchas veces el diseño y elaboración contempla la redacción bilingüe.

Se aprecia que muchas veces las empresas que se quieren iniciar en exportaciones como aquellas otras que lo vienen haciendo en sus primeras etapas pierden oportunidades de entablar relaciones comerciales nuevas como consecuencia de no contar o no estar preparadas para esta acción.

CAPITULO VI

NORMAS TECNICAS Y DE CALIDAD

¿Qué importancia tiene la calidad en las exportaciones?

El comercio internacional cada día está más abierto a la competencia mundial, bajo estas circunstancias, los factores que contribuyen efectivamente a la competitividad son: la calidad, los precios competitivos y las entregas oportunas.

Tradicionalmente, los importadores confiaban en la inspección antes de aceptar los bienes, pero la inspección no es una manera satisfactoria de que el producto funcionará como se desea durante la vida útil, por eso hoy en día los mercados internacionales requieren que los proveedores adopten sistemas de gestión de calidad reconocidos internacionalmente.

La existencia y demostración de la certificación de calidad se considera hoy un factor de competitividad, ya que añade valor, aumenta la confianza de los compradores y facilita el acceso a los mercados nacionales e internacionales.

La calidad de un producto es un factor muy importante para decidir su compra. Antes de hacer un pedido, la organización compradora quiere saber si el proveedor es capaz de ofrecer un producto que cumpla con todos sus requisitos. Tradicionalmente, el comprador pide muestras de proveedores potenciales y lleva a cabo inspecciones y pruebas para determinar si tales muestras cumplen con las especificaciones. Los compradores importantes mandan expertos técnicos a evaluar los sistemas de control de calidad de los proveedores, a fin de asegurarse de que aquellos tendrán la capacidad de suministrar productos de calidad consistentemente. Para controlar los problemas originados por la naturaleza subjetiva de las evaluaciones y los altos costos que la evaluación del sistema de calidad de un proveedor implica para los compradores, se adoptó un sistema universalmente aceptado para garantizar una calidad estándar, que se utilice como punto de referencia, o prototipo en la evaluación del sistema de calidad de cualquier proveedor.

En los últimos años, la serie SO 9000 ha llegado a ser cada vez más importante, a medida que los exportadores descubren que cumplir con ella, aunque no es obligatorio, ha llegado a ser imperativo para obtener éxito en el exterior. Los clientes en todo el mundo están cada vez más conscientes de la calidad y están exigiendo que se cumpla con estas normas como requerimiento mínimo. Mucha gente predice que en un futuro próximo, ISO llegará a ser la norma básica de calidad, reconocida internacionalmente.

¿Qué es ISO 9000?

La Organización Internacional de Normalización (ISO, por sus siglas en inglés), publicó por primera vez la serie ISO 9000 en 1987, siendo revisada en 1994 y recientemente el año 2000; es una serie de cinco documentos que representa las normas de aseguramiento de calidad que utilizan las compañías que suministran bienes y servicios internacionales. ISO 9000 no es un conjunto de normas sobre productos, ni tampoco de normas para industrias específicas. Lo que cada documento describe es un modelo de calidad para utilizarse en las diferentes aplicaciones.

ISO 9000 sirve como fuente de identificación y definición para el resto de la serie; define los cinco términos claves de la calidad.

ISO 9001 es el documento más completo de la serie y se refiere a las operaciones de diseño y fabricación de productos. Señala un modelo de calidad para utilizarse en los contratos que exigen la demostración de la capacidad de un proveedor para diseñar, producir, instalar y dar mantenimiento a un producto. ISO 9001 menciona entre otros temas el diseño, detección y corrección de problemas durante la producción, la capacitación de empleados y el manejo de registros.

ISO 9002 se refiere a los negocios de productos básicos con poca actividad de diseño. Define la garantía de calidad en la producción e instalación.

ISO 9003 se refiere a todas las compañías y presenta un modelo de sistema de calidad para inspección y pruebas finales.

ISO 9004 estudia con mayor detalle los elementos de calidad de los documentos anteriores. En lista las directrices para la administración de la calidad y los elementos del sistema de calidad, necesarios para desarrollar e implementar un sistema de calidad.

La certificación ISO 9000 se traduce en ganancias crecientes en el mercado internacional e incrementa las normas de calidad de la compañía, lo que aumenta la productividad y disminuye las quejas de los clientes. Es recomendable conocer y familiarizarse con ISO 9000, tan pronto como sea posible. Los proveedores de las compañías exportadoras deben estar conscientes de que a ellos también se les puede exigir la certificación ISO. Muchas veces la certificación ISO produce el efecto bola de nieve, que exige la certificación de los proveedores de los proveedores.

¿Qué es ISO 14000?

La serie ISO 14000 es a normatividad internacional que comprende una familia de normas ambientales, que quedaron establecidas en septiembre de 1996 por ISO — International Organization for Standardization en su Comité Técnico 207. En los últimos 20 años, ISO ha

publicado más de 350 normas sobre aspectos específicamente ambientales, como calidad del aire, agua y suelo, así como sobre las emisiones de humo de los vehículos.

El objetivo de la Serie ISO 14000 es de incorporar la variable ambiental en las decisiones, la planificación, las políticas y en la creación de instrumentos que transformen dichas metas en resultados concretos de las empresas. No establece requerimientos absolutos para el desempeño ambiental. Permite enfocar sus esfuerzos ambientales tendientes a:

- Prever la contaminación
- Identificar la legislación ambiental.
- La mejora continua de los procesos y actividades.

El número 14000 es un número secuencial que se le otorga a la serie de gestión ambiental que cubre desde el estándar 14000 hasta el 14099; comercialmente se le conoce como 14000 a esta serie, sin embargo, existen más de seiscientos estándares entre el 14100 y el 14999 sin que tengan que ver absolutamente nada con la gestión ambiental.

Para las empresas de países en vías de desarrollo, la serie de normas ISO 14000 representa una oportunidad de transferencia de tecnología y una fuente de orientación para la introducción y adopción de un sistema de administración ambiental basado en las mejores prácticas universales.

Las Normas Ambientales de la serie ISO 14000 son:

Sistemas de administración ambiental :

- ISO 14001 - Especificación con lineamientos de uso
- ISO 14004 - Lineamientos generales de principios, sistemas y técnicas de apoyo para la administración ambiental.

Lineamientos para auditoría ambiental :

- ISO 14010 - Principios generales
- ISO 14011 - Procedimientos de auditoría para auditar sistemas de administración ambiental
- ISO 14012- Criterios de calificación para los auditores ambientales

El trabajo en proceso de otras normas incluye:

Declaración y etiquetado ambiental

- ISO 14020 - Principios básicos para el etiquetado ambiental
- ISO 14021 - La auto declaración, y demandas ambientales, términos y definiciones.
- ISO 14022 - Símbolos
- ISO 14023 - Metodologías de pruebas y metodología de verificación

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

- ISO 14024 - Programas para los practicantes y principios guía, prácticas y procedimientos de certificación.
- ISO 14031 - Evaluación del desempeño ambiental

Evaluación del ciclo de vida:

- ISO 14040 - Principios directivos y marco de referencia
- ISO 14041 - Metas y definición/alcance y evolución de inventarios.
- ISO 14042 - Evaluación del impacto
- ISO 14043 - Interpretación del ciclo de vida
- ISO 14050 - Términos y definiciones guía de 64 aspectos ambientales de normas de productos

Otra serie de normas que probablemente se incluirá en el programa de trabajo del Comité Técnico 207 de la ISO concierne a las directrices para un sistema de administración ambiental para la pequeña y mediana *empresa*.

Puede obtenerse más información sobre el desarrollo de la serie ISO 14000 en la Secretaría General de ISO. La publicación ISO: “The ISO 14000 Environment: ISO Guideline for Environment Management System Standards” (La ISO 14000 del Ambiente: Guía ISO de Normas para un Sistema de Administración Ambiental) es una guía práctica que puede obtenerse a través de las entidades miembros, o en sus oficinas Centrales: ISO Central Secretariat, Case Postale 56, 1211 Ginebra 20, Suiza.

¿Qué tipo de requisitos sanitarios se exigen en los mercados internacionales?

Las importaciones de productos agrícolas como carnes, lácteos, frutas y verduras al natural o procesadas, etc., deben respetar las normas fitosanitarias aplicables al país importador.

Dichas normas se adoptan para proteger:

- La vida humana o animal de los riesgos alimentarios que pueda entrañar la utilización de ciertos aditivos, contaminantes, toxinas u organismos portadores de enfermedades;
- La vida humana de enfermedades ocasionadas por plantas o animales
- A los animales y plantas de parásitos y enfermedades.

Cuando las medidas tienen por objeto impedir que las variedades vegetales importadas introduzcan enfermedades en el país se denomina “normas fitosanitarias”. El término “medidas sanitarias” se utiliza para designar otros tipos de medidas cuyo propósito es la seguridad alimentaria o impedir que animales vectores de alguna enfermedad la introduzcan en el país.

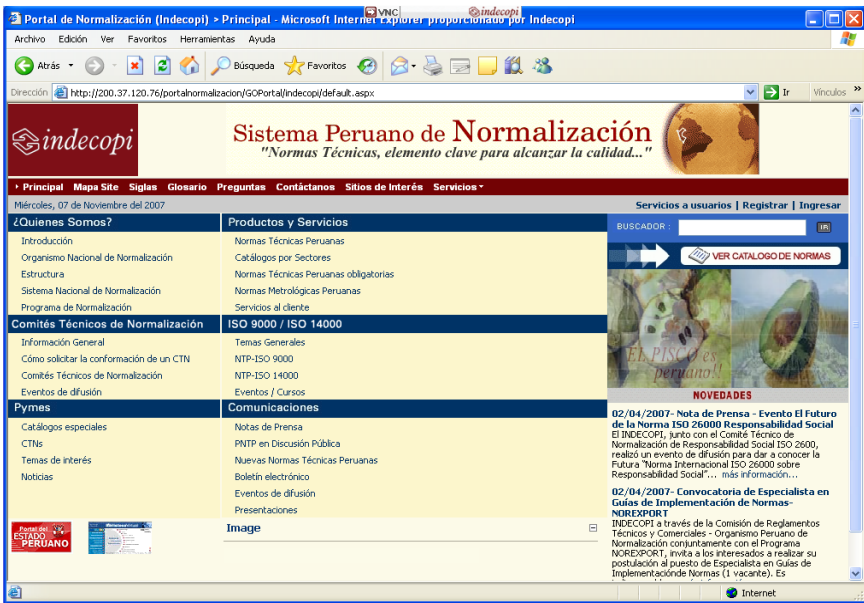
Los países tienen autonomía para establecer sus restricciones o normas sanitarias que regulen

el ingreso de mercaderías a sus mercados, pero para que no sean considerados barreras o medidas paraarancelarias, estas normas deben basarse en directrices internacionales de los siguientes órganos:

- FAO Comisión del Codeex Alimentarius; sobre productos alimenticios.
- Oficina internacional de Epizoótica, sobre salud animal
- Comisión internacional de Fitoprotección, sobre salud vegetal.

Los distintos países a pesar de la existencia de estas directrices aplican y establecen normas sanitarias que se alejan de estas normas y orientaciones internacionales; en esos casos se indica que estos países deben publicar un proyecto de normas técnicas, permitiendo en la medida de lo posible, a las partes interesadas a presentar comentarios al respecto.

Así también se recomienda que se creen centros de información donde obtener información sobre las normas y los procedimientos de control y de evaluación.



Portal del Sistema Peruano de Normalización

¿En el Perú ¿dónde puedo lograr certificaciones internacionales para exportar?

En el Perú existen varias instituciones que emiten certificados que son reconocidos internacionalmente y que se necesitan para que las exportaciones de productos agrícolas y alimentarios puedan ingresar a los mercados internacionales.

Organismos Estatales:

Servicio Nacional de Sanidad Agrícola — SENASA: especies animales y productos frescos agrícolas y agropecuarios.

Dirección General de Salud Ambiental — DIGESA: productos alimenticios procesados, hidrobiológicos y harina de pescado.

Instituto Nacional de Recursos Naturales — INRENA: animales, plantas y maderas, declaradas en peligro de extinción.

Así también existen muchas organizaciones privadas que brindan servicios de análisis y otros de reconocido prestigio internacional que son aceptados por las diversas autoridades en los mercados de destino.

Muchas de estas empresas adicionalmente se encuentran registradas y cuentan con el reconocimiento oficial de la autoridad nacional como en el caso de INDECOPI en: <http://flwww.indecopi.gob.pe/nuestrosservicioslorganismoslorganismo2.asp>

También DIGESA tiene registrado los establecimientos autorizados para realizar los análisis respectivos y que luego serán avalados por ellos.

¿Qué es una Norma Técnica?

Son aquellas normas que permiten al consumidor, sea individual o industrial, tener una garantía de que los productos o insumos que adquiere cumplen con los requisitos de calidad, seguridad y especificaciones establecidas.

Las normas técnicas pueden ser de carácter obligatorio O voluntario Y pueden ser emitidas y certificadas por entidades gubernamentales o privadas; asimismo, si se acepta, pueden ser emitidas en el país del exportador del importador o en un tercer país.

Las normas técnicas pueden señalar:

- Requerimientos de comportamiento químico y/o físico del producto: por ejemplo en el caso de medicamentos e instrumental médico las exigencias de composición y tolerancia son muy estrictos.

- Manejo y distribución de los productos: por ejemplo para el manejo, distribución y transporte se puede referir a símbolos y terminología como son las leyendas y marcas.

Dado que hoy en día el concepto de sistema de calidad es relativamente nuevo, muchas empresas confunden “norma de calidad del producto” con “norma del sistema de calidad”.

La norma de calidad del producto especifica diversas características0 parámetros que debe reunir el producto para estar de acuerdo con el producto estándar. El principio básico de certificación del producto autoriza al fabricante, por medio de una licencia, a estampar la certificación en dicho producto. El Organismo Certificador se asegura de que el producto cumpla con las especificaciones mediante pruebas periódicas de muestras del producto.

La norma del sistema de calidad define el método de manejo de la calidad en una compañía, a fin de asegurarse de que los productos alcancen el nivel fijado. Una empresa tiene la libertad de fijar cualquier norma o nivel de calidad para sus productos con base en las consideraciones de comercialización y los requisitos del cliente. Una norma del sistema de calidad ayuda a la compañía a planificar ya lograr en forma consistente la norma requerida de calidad del producto.

¿Qué es el certificado HACCP en la exportación de productos alimenticios?

El concepto de análisis de riesgos e identificación y control de puntos críticos (HACCR por sus siglas en inglés) fue presentado por primera vez en forma concisa y clara en la National Conference on Food Protection de 1971 (APHA, 1972).

La Comisión del Codex Alimentario, (organismo intergubernamental que se ocupa de la ejecución del programa Conjunto FAO/OMS sobre Normas Alimentarias) define al sistema HACCP como un enfoque sistemático de base científica que prioriza el aspecto sanitario lo que permite identificar riesgos específicos y medidas para su control, con el fin de asegurar la inocuidad de los alimentos; es un instrumento para evaluar los riesgos y establecer sistemas de control que se orienten hacia la prevención en lugar de basarse en el análisis del producto final.

Un aspecto fundamental del sistema HACCP es que concentra todos los esfuerzos en corregir primero los defectos o fallas más importantes, los que son causa de alteraciones de los productos o de enfermedades en el consumidor, relegando a un segundo plano otros aspectos que tienen que ver más con los accesorios o lo estético.

Los puntos críticos en los cuales se concentra su carácter preventivo son:

- Instalaciones físicas.
- Operaciones sanitarias.
- Instalaciones sanitarias y su control.
- Personal, equipo y utensilios.
- Proceso y su control.
- Almacenamiento y distribución de alimentos.

Antes de aplicar el sistema HACCP a cualquier sector de la cadena alimentaria, el sector deberá estar funcionando de acuerdo con los “Principios Generales de Higiene de los Alimentos, Códigos de Prácticas” y la “Legislación de la Inocuidad de los Alimentos, o también con las normas de procedimientos operacionales de saneamiento eficientemente estructuradas.

Las principales fuentes de contaminación son: Materia prima; localización; Equipo y utensilios; Insectos y roedores; Personal; Diseño y construcción de la planta; Agua y hielo; Aire; Sistemas de ventilación; Desagües y alcantarillas; almacenamiento y transportes.

¿Cuáles son los organismos que regulan los aspectos sanitarios de las exportaciones?

En el Perú los aspectos sanitarios están normados por la Ley N° 27322 Ley Marco de Sanidad Agraria y el Decreto Supremo N° 05-94-SA.

En base a estos dispositivos quedan determinados los organismos que regulan los aspectos sanitarios de exportación:

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria - SENASA es la autoridad nacional y el organismo oficial del Perú en materia de sanidad agraria.

SENASA fue creado por Ley N 25902 (Ley Orgánica del Ministerio de Agricultura del 29 de noviembre de 1992), como organismo público descentralizado del Ministerio de Agricultura del Perú. con autonomía técnica, administrativa, económica y financiera.

El propósito del SENASA es disminuir los problemas y riesgos agrosanitarios para proporcionar mayor seguridad a la producción y exportación de productos agropecuarios y así contribuir a mejorar el nivel de vida de los peruanos.

La Autoridad Nacional en Sanidad Agraria, a solicitud del interesado, realizará la certificación fito y zoonosanitaria, previa inspección, de plantas y productos vegetales, animales y productos de origen animal; así como la certificación de insumos agropecuarios destinados a la exportación.

La Dirección General de Salud Ambiental DIGESA, como Autoridad Sanitaria Nacional es competente en los aspectos relacionados a la Protección del Medio ambiente, la Salud Ocupacional, el Saneamiento Básico, la Higiene Alimentaria y el Control de Zoonosis, desplegando una serie de acciones de control y asesoramiento técnico a las diferentes empresas que desarrollan sus trabajos en los sectores de pesquería, minería, petróleo, electricidad, industria manufacturera, agroindustria y transportes a fin de que la ejecución de estas actividades económico - productivas, no ocasionen impactos negativos en el medio ambiente y la salud humana.

DIGESA es el órgano competente del Ministerio de Salud para expedir las Certificaciones

Sanitarias de Exportación. así como regular y controlar las condiciones sanitarias y de seguridad sanitaria del procesamiento, embarque y almacenaje de los productos hidrobiológicos de consumo humano y de la harina de pescado, destinados a la exportación. El Reglamento de Certificación Sanitaria de Exportación para productos hidrobiológicos de consumo humano y para harina de pescado aprobado por D.S. No. 05-94-SA, dispone el control de las condiciones sanitarias y de seguridad sanitaria de dichos productos, a cargo de la DIGESA con el objeto de garantizar la aptitud de inocuidad de dichos productos destinados a la exportación.

¿Cómo y dónde se tramita la inspección ante SENASA?

Los procedimientos para realizarlos trámites administrativos ante el Servicio Nacional de Sanidad Agraria SENASA, quedan establecidos en el D.S. N° 027-2000-AG Texto Único de Procedimientos Administrativos a Nivel Nacional publicado el 16/07/2000.

Los trámites se realizan a nivel nacional en todas las oficinas desconcentradas de SENASA; las direcciones de cada una de las oficinas se encuentran en la dirección web <http://www.senasa.gob.pe/directorio/principal.htm>.

Sanidad Animal:

D.S. N° 051-2000-AG Reglamento Zoosanitario de Importación y Exportación de Animales, Productos y Subproductos de Origen Animal.

CERTIFICADO ZOOSANITARIO DE EXPORTACIÓN DE ANIMALES VERTEBRADOS E INVERTEBRADOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL (INCLÚYASE FAUNA SILVESTRE): para certificar oficialmente la calidad zoosanitaria de los animales o mercancías pecuarias que se exporten desde el Perú de acuerdo a las exigencias del país importador.

AUTORIZACIÓN SANITARIA DE ESTABLECIMIENTOS PARA EXPORTACIÓN DE ANIMALES PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL: para certificar oficialmente la aptitud de las granjas y establecimientos exportadores de mercancías pecuarias, avalando su sistema de producción en las mejores condiciones sanitarias para exportación.

Sanidad Vegetal:

CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA PARA LA EXPORTACIÓN O REEXPORTACION DE PLANTAS Y PRODUCTOS VEGETALES Y CERTIFICACIÓN DE EXPORTACIÓN PARA PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS: Que las plantas, productos vegetales o artículos reglamentados se exporten o reexporten con el correspondiente Certificado Fitosanitario de Exportación o Reexportación, acorde a lo establecido en la Convención Internacional de Protección

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Fitosanitaria y que los productos procesados y/o industrializados se exporten con el Certificado de Exportación.

CERTIFICACIÓN DEL TRATAMIENTO DE FR(O PARA PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN: Otorgar la documentación requerida por los EEUU para la exportación de uva de mesa peruana.

CERTIFICADO DE LIBRE COMERCIALIZACIÓN DE PLAGUICIDA REGISTRADO EN EL PAIS CON FINES DE EXPORTACIÓN: Documento que acredita que un plaguicida agrícola se encuentra registrado en el país, luego de la evaluación técnica administrativa a que fuera sometido por el SENASA.

INSPECCIÓN DE TRATAMIENTO HIDROTRMICO: Ingresar a mercados externos, cuyo requisito fitosanitario es el tratamiento hidrotérmico, brindándoles una adecuada protección fitosanitaria, acorde a los compromisos asumidos por el SENASA con sus similares de los países importadores.

¿Cómo saber si mi producto cumple con las normas sanitarias exigidas en el extranjero?

Las normas técnicas y sanitarias son aquellas con carácter obligatorio /O voluntario que emplean determinados mercados/Países para proteger la salud del consumidor, el ambiente animal y vegetal de su territorio con respecto a posibles amenazas y riesgos provenientes del exterior, tales como plagas, contaminaciones, enfermedades Y desarrollos bacteriológicos que afecten su entorno.

Los exportadores deben considerar con anticipación la existencia de normas sanitarias en los mercados internacionales para poder formular sus estrategias comerciales.

El procedimiento que se debe seguir para poder determinar si un producto reúne las condiciones necesarias para cumplir con las exigencias de las normas de determinados mercados es la siguiente:

- Determinar la partida arancelaria del producto para definir su tratamiento legal Y arancelario en el país de origen y de destino.
- Identificar las normas que requiere el producto según su naturaleza, origen o uso, tanto en el país de origen como de destino.
- Determinar los organismos que autorizan y verifican cumplimientos de las normas en el país de origen como en el de destino y solicitar la información respectiva.
- Establecer con la debida anticipación el contacto con sus clientes o contrapartes en el país de destino y verificar las normas y documentos a utilizar.
- De ser posible remitir copia de los documentos obtenidos antes de proceder a embarcar para recibir la conformidad.

¿Qué son las normas ecológicas y el ecoetiquetado?

La ecología ocupa cada día una posición más preponderante en las actividades del ser humano; el exportador mediano y pequeño debe considerar que muchos países se están tornando más exigentes en sus requerimientos de importación y muchas acciones de comercio exterior hoy en día están vinculadas con la ecología.

Las normas ecológicas son aquellas que buscan proteger el medio ambiente y la conservación de los recursos naturales. Estas normas pueden ser obligatorias o voluntarias y al mismo tiempo se pueden aplicar a la exportación y a la importación.

El etiquetado ecológico o ambiental es una guía para que los consumidores escojan productos y servicios que ocasionen menos daño al ambiente. El etiquetado ecológico identifica a los productos y servicios menos perjudiciales para el ambiente, en comparación con otros similares.

El etiquetado ecológico es totalmente diferente de la fijación de normas o requisitos mínimos de los productos. La principal diferencia consiste en que el etiquetado ecológico tiene la intención de recompensar el liderazgo ambiental. Una etiqueta ecológica da información ambiental acerca del producto. Los programas de etiquetado ecológico pueden ser impulsados por la industria o ser exigidos por el gobierno.

La participación en programas de etiquetado ecológico es voluntaria. Si una empresa decide no participar, no podrá exhibir una etiqueta ecológica en su producto; no obstante, disfrutará del mismo acceso al mercado que las corporaciones que participan en el programa y cumplen las normas necesarias para exhibirla.

Dichas etiquetas permiten al consumidor promover las prácticas de negocios ecológicamente amistosas y dan una ventaja competitiva a las empresas cuyos productos las exhiben, ya que los consumidores prefieren al producto con la etiqueta ecológica a un artículo de precio similar que no la tenga.

Actualmente existen 28 programas de etiquetado ecológico en todo el mundo y entre ellos se encuentran:

La etiqueta ecológica Ángel Azul de Alemania, el programa del Sello Verde en Estados Unidos, etiquetas ecológicas que se otorgan en forma independiente en muchos países europeos, Japón y la República de Corea, y la Etiqueta Verde Thai de Tailandia. Unos cuantos programas nacionales e internacionales no gubernamentales, otorgan etiquetas ecológicas para productos que se venden en diferentes mercados.

Por ejemplo La Rayn Forrest Alliance desarrolló el programa de etiquetado ECO-Ofc (con base en Estados Unidos y Latinoamérica), que otorga etiquetas ecológicas a diferentes productos básicos tropicales, entre ellos: madera, banano y café.

El Centro de Etiquetado Ecológico de la Universidad de Columbia Británica, en Vancouver, Canadá, estableció una base de información de programas de etiquetado ecológico mundial, su uso como instrumentos de política ecológica y las ventajas comerciales que existen para las compañías que las utilizan.

¿Cuáles son y dónde obtengo los certificados que se necesitan para exportar productos ecológicos?

El Certificado Orgánico es un requisito indispensable exigido por los mercados de destino y cubre los aspectos de producción, transformación y comercialización de productos. Al respecto, debe destacarse el aporte de la Unión Europea que ha sistematizado la reglamentación más consistente, a partir de la Norma 2092/91 CE.

Actualmente, es imprescindible contar con la certificación ecológica si se pretende exportar carnes, leches y productos derivados a la Unión Europea, debido al temor de contaminación por el virus de las “Vacas Locas”, lo que ha incrementado el consumo de productos naturales.

En otros países como EE.UU. y Japón, el certificado orgánico aún no es un requisito indispensable para el ingreso de productos alimenticios pero están concluyendo su propia normatividad basada en la norma 2092/91 CE.

El Certificado Orgánico es el documento que garantiza aquellos productos de origen agropecuario: se han obtenido respetando los principios ecológicos de producción conservando el medio ambiente, prescindiendo del uso de insumos químicos, aplicando técnicas de control integrado de plagas, manejando policultivos con prácticas de mejoramiento de suelos y agroforestería.

Muchas de las chacras orgánicas producen sus propios fertilizantes a partir del tratamiento de los residuos orgánicos de la crianza de animales.

De otro lado, se puede certificar el proceso de producción para productos que asilo requieran, en el caso de que todo el proceso de producción y transformación se encuentra libre de reactivos y agentes químicos.

En el país se encuentran establecidas 2 empresas certificadoras, BIOLATINA cuyos teléfonos son (511) 423 2924 E-mail: biolatin@amauta.rcp.net.pe y SKAL Tel.: (511) 444 4542 E-mail: skal@terra.com.pe. En Prompex opera la Comisión Nacional de Productos Orgánicos CONAPO dentro de la Gerencia del Sector Agro, Av. Las camelias 891, piso tres San Isidro Tel.: (511) 421 4650 Fax: (511) 421 3938 E-mail: agro@prompex.gob.pe

¿Qué certificado otorga el Instituto Nacional de Cultura para exportar?

Otorga el certificado para las exportaciones de objetos considerados como objetos no

pertenecientes al Patrimonio Cultural de la Nación, entiéndase réplicas de huacos, de pinturas tipo colonial, de joyería y similares, en concordancia con el Artículo 30 de la Ley N24047.

Para obtener la autorización de exportación de estos productos se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Solicitud dirigida al Director Nacional del Instituto Nacional de Cultura - INC, donde consten sus datos personales y legales, número, tipo de piezas que desee exportar, destino, especificando el país.
- Declaración jurada simple acerca de la procedencia o el tipo de adquisición de las piezas, si la adquisición fue hecha en un taller artesanal, galería o tienda, adjuntando comprobante de pago.
- Adjuntar fotografías y fotocopia del documento de identidad del solicitante.
- Realizar los pagos correspondientes.

El certificado de exportación que se expide tiene como validez de salida 30 días calendarios.

CAPITULO VII

COSTOS, PRECIOS Y COTIZACIONES

¿Cómo determinar el mejor precio para exportar?

El mejor precio para exportar y en general para vender es aquel que el cliente percibe como adecuado en relación a los valores del producto y a los de la competencia, y que le permite al vendedor concretar un pedido, cumplir con los objetivos de volumen de venta y obtener una utilidad prevista por la empresa.

El precio debe reflejar el resultado de las estrategias y acciones que el exportador debe tener en su plan de comercialización; lamentablemente es frecuente que los exportadores limiten las negociaciones con los importadores a cuestiones relacionadas solo con los precios. Aunque los precios son un factor clave en cualquier operación, es necesario aclarar otras cuestiones antes de considerar una propuesta realista para establecer el mejor precio.

Hay básicamente dos formas de determinarlos precios de los productos a exportar:

- Calcular el precio utilizando el método denominado costing o costeo que consiste en ir sumando todos los costos incurridos hasta la entrega en el punto convenido, agregando un margen de utilidad razonable.
- Comparar el precio de su producto respecto al mercado y la competencia y descontándole los márgenes para llegar a fijar el precio de exportación; a este método se le denomina “pricing”.

Adicionalmente existen otros factores que influyen en la determinación del precio:

- Demanda del producto
- Reacciones de la competencia
- La interacción con los demás elementos de a estrategia comercial
- La logística internacional
- Beneficios y restricciones arancelarias y no arancelarias
- La adecuación del producto, su envase y embalaje.

A largo plazo el mejor precio para exportar es aquel que cumpliendo con lo indicado anteriormente contribuyen a consolidar clientes y mercados.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Se hace necesario entonces considerar que los precios como los costos deben revisarse periódicamente ó cuando existan variaciones de las condiciones internas o externas de la empresa que así lo amerite.

¿Cómo saber qué precios rigen en el mercado de destino para mi producto?

Existen muchas formas para obtener información acerca de los precios que rigen en los mercados de destino de los productos que se quieren exportar. La determinación de la forma o medio a utilizar depende del tipo de producto en cuestión.

En general la mejor forma es obteniendo la información de campo en el mercado de destino encargándole a nuestro agente o representante si se dispone o, en caso contrario, encargar a personas o empresas especializadas en este tipo de información.

Para productos de comercio frecuente y commodities, existen publicaciones específicas de periodicidad mensual, semanal, diaria y hasta horaria. A éstas publicaciones se puede acceder vía suscripciones o acceso directo, ya sea en formato papel, digital o internet.

Los otros productos no tan frecuentes en el comercio internacional no cuentan con muchas fuentes en donde conseguir sus precios; en estos casos se deberá agudizar los esfuerzos a fin de contar con referencias de precios y se puede considerar como fuentes de información a instituciones de promoción comercial, de exportaciones, gremios empresariales, cámaras de comercio y otras empresas especializadas, las cuales puedan facilitar la información de precios.

Todo exportador debe realizar a cabo con la debida atención la identificación de precios de referencia de los productos que quiere exportar y de ser el caso el precio de productos sustitutos y complementarios con el fin de utilizar esta información para la correcta y completa fijación de sus precios para exportar.

Existen instituciones y sitios en Internet de los cuales se puede obtener información de precios internacionales.

El proceso de verificación y análisis de precios debe tener en cuenta en los productos agropecuarios la estacionalidad y variabilidad a lo largo del año.

Para productos que se venden bajo alguna modalidad de consignación el precio final queda determinado por el volumen de la oferta en el mercado en el momento que se está ofreciendo hacer entrega del producto.

¿Cómo conocer qué precios tiene mi competencia?

El requerimiento por conocer el precio que posee la competencia a la hora de exportar tiene como objetivo determinar si el precio que se posee o se ha fijado para cotizar y exportar es competitivo o no.

Dentro de las muchas formas disponibles para obtener los precios de la competencia existente aquellas basadas en labores de inteligencia comercial que siguen la mecánica siguiente:

- En primer lugar en identificar la competencia que se tiene ya sea en el mercado interno (otro exportador) y la existente en el mercado externo;
- La segunda actividad por realizar es la de intentar conseguir una cotización de, la competencia que haya sido hecha a clientes comunes o no.
- La tercera actividad consiste en verificar y evaluar toda la información obtenida.
- Existen asociaciones empresariales identificadas con ciertos productos y/o ciertos mercados; estas son buenas fuentes de información para ayudar a determinar la competencia en el mercado externo.

Es importante tomar nota de los precios de sus competidores. ¿Cómo se comparan sus precios con los de la empresa? ¿Son más altos o más bajos? ¿Cuál es la imagen en el mercado? ¿Son productos considerados como ‘los mejores’ o ‘muy rebajados’?

El entender a la competencia en un mercado global ayudará a determinar algunos lineamientos para la política de determinación de precios de la compañía.

¿Por qué los compradores pagan diferentes precios cuando compran lo mismo?

El proceso de compra internacional involucra etapas de evaluación, previa a la colocación de órdenes; la intensidad de esta evaluación dependerá del tipo de empresa (fabricante o comerciante) del tipo o naturaleza del producto o servicio por adquirir (materia prima, insumo o bien final), del origen y experiencia del proveedor.

Los compradores están dispuestos a pagar precios diferentes por un mismo producto dado que la toma de decisión de compra no sólo considera el producto con sus características físicoquímicas, sino que también se consideran otros elementos por evaluar, tales como:

- Atributos intangibles del producto como la marca
- Servicios y valores adicionales que brinda el proveedor
- La forma como se promociona, exhibe y se vende el producto.
- Necesidades coyunturales del cliente.
- Disponibilidad del producto o sustitutos en el mercado.
- Capacidad de negociación de las partes

A nivel internacional y por las características de separación física de las partes muchas veces los elementos anteriores no pueden ser apreciados a cabalidad en cada operación que se realiza, lomando mayor valor el hecho de llevar a cabo una adecuada identificación y selección de proveedores, lo que permite al comprador tener mayor sustento y garantía en sus decisiones de cerrar y colocar pedidos.

Conviene a los exportadores conocer cómo es el proceso de selección de proveedores por parte de los compradores, a fin de que puedan basándose en éste, preparar sus cotizaciones y ofertas.

¿Cuáles son las alternativas para negociar precios con los clientes?

Las alternativas con las que cuenta un exportador para negociar precios con sus clientes depende de cuál y cuánta información posee de los recursos y valores con los que cuenta; estos factores determinarán su fortaleza en el proceso de negociación.

Cuando se trata de un producto nuevo o único, o si la compañía desea establecer una imagen de alta calidad para el producto, utiliza una estrategia de precios altos. El beneficio de este enfoque son los márgenes altos de utilidad. Pero hay que tener cuidado al seleccionar este tipo de estrategia por que puede limitar los volúmenes comercializados del producto y probablemente atraerá a la competencia.

- Una estrategia de precios bajos es ideal cuando quiere deshacerse de un inventario obsoleto o excesivo. Generalmente esta estrategia es a corto plazo. Aunque tiende a desalentar a la nueva competencia y puede reducir la participación de mercado del competidor; el resultado será un margen bajo de utilidades. Además, se arriesga a dar una impresión errónea, es decir, de poca seriedad respecto a compromisos a largo plazo con el mercado internacional, o que se tiene un producto de baja calidad.
- Una estrategia de precios moderados es una alternativa segura, en comparación con las estrategias anteriores de precios altos y bajos. Permite que una compañía se enfrente a la competencia conservando, al mismo tiempo, un margen adecuado y ampliando su participación en el mercado. Los precios moderados dan lugar a un posicionamiento a largo plazo en el mercado. La desventaja es que podría estimular a los proveedores a una fuerte competencia de precios. Por esta razón, antes de entrar a un mercado, es muy importante conocer los precios de sus competidores.

Si el comprador indica que el precio inicial es demasiado alto y se requiere de una rebaja sustancial, se debe preguntar cuáles son las bases para la rebaja y antes de tratar sobre el precio, se debe hacer hincapié en la calidad del producto y sus beneficios.

Si el comprador indica que ha recibido mejores ofertas de otros exportadores, se debe solicitar detalles acerca de ellas y convencer al comprador de que su empresa ofrece la mejor opción.

Si el comprador hace una contrapropuesta o pide un descuento sobre el precio, antes de aceptarlo se debe pedir a cambio, pero sin arriesgarse a que se pierda el interés. Haga una sugerencia específica como: “¿Si le doy un descuento del 5% en el precio, Uds. se harían cargo del transporte terrestre y de los costos de almacenaje?”

Evite la “última oferta” del comprador. Primero investigue cuáles con las cantidades involucradas, y si se van a repetir los pedidos, y negocie quién va a pagar el almacenaje, la publicidad y el servicio, después de efectuada la venta.

Si el comprador indica que el producto es aceptable, pero que el precio es demasiado alto, se debe discutir los detalles de costos y promover los beneficios del producto, su confiabilidad como proveedor regular y su promesa de entrega oportuna.

¿Cómo debo calcular los costos de mi exportación?

El precio de exportación debe corresponder al valor del producto, categoría, durabilidad y calidad del mismo, así como al Incoterms que haya quedado acordado en el contrato de compraventa Internacional entre el comprador y el vendedor.

El llevar a cabo un registro y análisis de costos no consiste en fijar los precios, sino en contribuir a establecer estructuras de precios en función de las condiciones de mercado y la capacidad de la empresa.

SI se exporta pero también se vende en el mercado interno, se deberá costear así:

- Costos Variables: considerando todos los costos variables incurridos y aplicables a la exportación.
- Costos Fijos: asignando parte de los costos fijos a la venta local y parte a los productos de exportación. Si fuera necesario, por razones de competencia puedo costear el producto a exportar en base, solo a los costos variables (Cv). La diferencia entre éste (Cv) y el precio (P) que se fije al producto a exportar constituirá un margen (M) que contribuirá a cubrir parte de los costos fijos o a dar una utilidad.

Si solamente se exporta y no se vende en el mercado local, o si la venta local es muy reducida respecto a la exportación: Se debe considerar como costo del producto a exportar los costos variables y la totalidad de los costos fijos.

De manera referencial solamente, se indica los principales rubros de costos a considerarse en una exportación:

- Costo de fabricación:
 - Materia prima directa.
 - Mano de obra directa.
- Costos indirectos de fabricación.

(Si el exportador no es fabricante sino que adquiere las mercaderías en el mercado local, deberá considerar el costo de adquisición. Si lo hubiera, deberá considerar el costo de acondicionamiento, selección u otro procesamiento primario, como sería el caso de los acopiadores de productos agrícolas).

- Gastos de venta aplicables a la exportación: sueldos, gastos de promoción, muestras, viajes, comunicaciones, comisiones de ventas de exportación, otros.
- Gastos generales y administrativos aplicables a la exportación.
- Gastos financieros.
- Royalties o licencias de fabricación.
- Embalaje.
- Uso de contenedores.
- Transporte al punto de embarque(puerto, aeropuerto, otro).
- Gastos portuarios(vía marítima),almacenaje, pesada, carga, otros.
- Gastos aduaneros de exportación.
- Comisión del agente de aduana.
- Verificación y control.
- Inspección y certificados de calidad.
- Documentos consulares.
- Derechos e impuestos de exportación(de ser aplicables).
- Carga y estiba

Hasta aquí tendríamos los principales costos a considerar en una exportación en términos FOB.

Para una exportación en términos CIF, deberá adicionarse a lo ya considerado para el término FOB, lo siguiente:

- Flete de transporte internacional
- Desestiba y descarga en puerto de destino.
- Seguro de transporte.

De ser el caso deberán considerarse los costos de servicios de post venta como pueden ser: servicio técnico, garantía repuestos, instalación, asesoría , promoción, publicidad.

¿Cuáles son los márgenes en la intermediación internacional?

Los márgenes de intermediación internacional dentro de los diferentes niveles de distribución son influenciados por varios factores dentro de los cuales destacan seis; éstos pueden variar de acuerdo a la naturaleza del producto y del mercado de destino del que se trate.

Los factores a considerar son:

- Grado de riesgo
- Volumen de negocio
- Servicios de comercialización (de acuerdo al segmento de mercado)
- Condiciones generales del mercado

- Niveles de competencia
- Condiciones de exclusividad

Se señalan a continuación la forma y los niveles de intermediación que existe:

Sector joyería. Los márgenes en este sector son relativamente altos, debido a su alta sensibilidad en las tendencias de la moda, así como también si se comparan con los márgenes de productos de consumo inmediato. El típico margen para mayoristas es del 100% sobre la cotización CIF. En promedio, el margen para los minoristas es de 150% sobre el precio de mayorista incluyendo el impuesto sobre el valor agregado, el cual varía según el país de destino.

Sector prendas moda casual. Sobre el precio CIF, los márgenes pueden variar de acuerdo al país de destino y segmento del mercado a los cuales van dirigidas las prendas; es decir de precios bajos, medios y altos, en este sentido las variaciones pueden ir desde un 225% hasta un 300% respectivamente.

Artículos de decoración para jardín. En este sector los márgenes son relativamente bajos. El importador y mayoristas agregan alrededor de un 10 a 15% sobre el precio de compra. El minorista agrega por lo general un 50%; a este monto hay que adicionar todavía el impuesto sobre el valor agregado para así determinar el precio al consumidor final. En este sector, los importadores y mayoristas suelen dar grandes descuentos sobre volumen.

¿Cuál es la estructura del costo de transporte?

Cuando se habla de transporte se debe entender como el movimiento de los productos desde el punto donde se elaboran, produce o cultivan a otro punto donde se consumen, manufacturan, distribuyen o almacenan.

Vinculado al transporte está la palabra flete que por mucho tiempo significó el pago por el alquiler de una nave marítima o fluvial; posteriormente, al desarrollarse otros medios de transporte y con las innovaciones tecnológicas, el flete se considera como el pago que se hace al transportista por el servicio de movimiento de carga en su(s) vehículo(s), nave(s), aeronave(s) o cualquier otro medio de transporte.

Determinar la estructura de costos de transporte involucra considerar los siguientes aspectos:

- El costo del flete:

Es variable y dependerá del medio de transporte y el tipo de mercancía. Se hace necesario conocer las distintas alternativas de transporte disponible.

Adicionalmente es determinante el destino o punto final de la mercancías dado que los fletes varían también en función a la distancia por recorrer.

La temporada también condiciona el valor de los fletes.

Las rutas y frecuencias hacen que los exportadores, en los casos de restricciones en este aspecto, incurran en costos adicionales.

- Repartición de los costos:

El costo de los fletes se absorbe por cada uno de los operadores (exportador e importador) conforme al tipo de cotización (Incoterms) negociado entre las partes.

• Otros costos: Los fletes incluyen el costo del transporte, pero en ocasiones y según el tipo de contrato establecido con el transportista puede contemplar los costos de estiba, trincado, carga o embarque, descarga o desembarque, embalajes, documentos y otros gastos administrativos u operativos.

¿Cuál es la estructura de los costos de despacho para el embarque de mercancías?

El costo de despacho para embarque en las exportaciones depende en gran medida de la vía de transporte y del tipo de carga que se tenga que transportar, es decir:

- Carga suelta.
- En contenedores.
- A granel.
- Consolidada.

En la exportación por vía marítima, por ejemplo, deberán considerarse: transporte al terminal o puerto de embarque, uso de contenedores (si los hay), almacenaje, pesado, carga, estiba, uso de instalaciones portuarias y servicios especiales. Existen tarifas máximas fijadas para ENAPU en los embarques marítimos y para CQRPAC en los embarques aéreos, las cuales pueden consultarse previamente para la determinación de los costos de embarque.

Es recomendable, antes de preparar una cotización FAS y/o FOB (según los Incoterms 2000), solicitar a los agentes navieros, almaceneras y embarcadores, cotizaciones por las operaciones de despacho para embarque de tal forma que se pueda incluir en los costos de una forma más precisa.

A manera de referencia se indica los componentes de costos que se deben considerar a la hora del despacho y embarque de mercancías:

Componentes directos:

- Embalaje.
- Marcados (marcas y Símbolos).
- Documentación de exportación (licencias, certificados y otros).
- Unitarización de la carga (paletas, contenedores).
- Manipuleo en local del exportador.

- Transporte hacia el lugar del embarque.
- Seguro de transporte interno.
- Almacenaje en depósito intermedio (terminal).
- Manipuleo en zona de embarque.
- Gestión aduanera.
- Gestión bancaria.
- Tramitación directa.

Componentes indirectos:

- Administrativos
- Capital (costos financieros desde que el producto sale de línea hasta que se embarca).

¿Por qué y qué costos debo reducir para ser competitivo?

La competitividad hoy en día se define como la “la capacidad de una industria para alcanzar sus objetivos en forma superior al promedio del sector de referencias, en forma sostenible”. La competitividad está expresada en las ventajas competitivas que tienen las empresas con relación a otras.

Una de las estrategias más utilizadas para lograr y mantenerse competitivo es la de “liderazgo en los costos” que significa tenerlos costos más bajos de la industria o la competencia.

De esta realidad es que el objetivo de la búsqueda de reducir costos se constituye en un imperativo para las empresas que quieran mantenerse competitivas.

Entre los costos que se deben reducir están en primer lugar todos aquellos vinculados a mermas, desperdicios, pérdidas y productos defectuosos como consecuencia de estructuras y costumbres productivas ineficientes.

Logrado este objetivo el segundo paso es reducir todos aquellos costos posibles que se presentan en las siguientes áreas sin menoscabar la eficiencia y calidad del producto:

- Abastecimiento de materias primas
- Sistema y tecnología productiva
- Almacenamiento y distribución
- Estructuras financiera
- Cargas tributarias
- Gestión operativa administrativa

La práctica conduce a muchas empresas a identificar a la empresa líder del sector y analizar su estructura con el fin de considerarla como parámetro de referencia o comparación; en otros casos la estrategia que la empresa decide implementar para alcanzar competitividad es la

diferenciación o segmentación de mercados, en los cuales el elemento costo deja de ser el aspecto clave de la competitividad.

¿Qué es y qué debe contener una cotización?

Es frecuente que los operadores de comercio exterior confundan el proceso de fijar precios con lo que implica formular una cotización: en la fijación de precios se considera el análisis y elaboración de la estructura de costos totales desde la elaboración hasta el precio definitivo que pagara el usuario final. Los aspectos vinculados con una cotización son de naturaleza distinta.

Una cotización presenta dos niveles: primero, la selección por parte del exportador del precio o del rango en la estructura de precios, a partir de los cuales va a realizar la cotización. El segundo aspecto es una cuestión de derecho y práctica mercantil: dado que hay que cerciorarse de que el comprador (importador) y vendedor (exportador) comprendan claramente lo que el precio implica, cuales son las obligaciones de cada una de las partes y como se han de cumplir las respectivas obligaciones, de acuerdo a lo contemplado.

La forma deficiente de cotizares una de las principales causas para que nuevos operadores de comercio exterior no concreten o demoren su participación en los negocios internacionales.

Las siguientes son algunas de las consideraciones a tener en cuenta a la hora de cotizar:

- El precio es una de las principales variables, si bien bastante importante, existen otras condiciones y aspectos que lo condicionan.
- Debe ser clara y completa, para evitar dudas y sucesivos costos de comunicación adicional.
- Conviene dar alternativas de elección de precios: FOB, EXW, CIF.
- No fijar un plazo demasiado corto en relación a la naturaleza del producto

Una cotización deberá contemplar los siguientes aspectos como mínimo:

- Nombre y dirección completa a quien se dirige
- Fecha y plazo de Vigencia
- Número de referencia necesarios
- Descripción completa del producto
- Propuestas de alternativas de adaptación o acondicionamiento
- Clasificación arancelaria
- Cantidades, pesos, medidas, volumen, embalajes
- Precio unitario y total
- Formas y modalidades de pago
- Modalidad de entrega/recepción — Incoterm 2000.
- Plazos de entrega
- Lugar de embarque y/o desembarque
- Normas de inspección y certificaciones varias

- Condición y términos de seguros de transporte y otros
- Referencias comerciales de la empresa y el producto.

¿Qué son los INCOTERMS?

Son las siglas en el idioma inglés de International Commercial Terms (Términos Internacionales de Comercio), emitidos por la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, Francia. Su primera versión se publicó en 1936, con revisiones posteriores en 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y la vigente del año 2020.

Estos términos se utilizan como reglas mundialmente aceptadas por su exactitud, aceptación y empleo. Indican las obligaciones y derechos entre el vendedor o exportador y el importador o comprador; tales como punto de entrega, medio de transporte, inclusión o no de seguros, responsabilidad de la documentación, entre otros puntos.

El uso de los Incoterms es voluntario entre las partes y se utilizan para conocer los derechos y obligaciones de cada uno de ellos (vendedor y comprador) en la compraventa internacional de mercancías.

Se debe aclarar que los Incoterms no son contratos, términos de transporte ni formas de pagos, pero si se utilizan en la mayoría de las negociaciones vinculadas en la compraventa internacional.

CAPITULO VIII

MEDIOS DE PAGO Y GARANTIAS

¿Qué puedo hacer si mi cliente no quiere pagar?

La situación en la que el cliente a quien se le ha embarcado una mercadería no quiera o no pueda pagarla es factible; se hace necesario que los exportadores evalúen distintos aspectos (en dos etapas) a fin de estar preparados o puedan superar las situaciones de incumplimiento de pago que se les puedan presentar:

- Etapa preventiva
 - Establecimiento de la forma de pago a emplearse; esta deberá estar en función al grado de conocimiento y confianza de las partes, la naturaleza de la operación, el riesgo país y la solvencia del cliente.
 - Condiciones del contrato y la cotización sin ambigüedades.
 - Inclusión de cláusula penal y arbitral en el contrato.
 - Asegurar el crédito de exportación otorgado.
- Etapa específica
 - Evaluar y ejecutar la modalidad de pago convenida.
 - Hacer valer el contrato establecido iniciando las acciones
 - Ejecutar el seguro de crédito tomado.

La mejor protección con la que cuentan los exportadores para poder cubrirse de la posibilidad de no pago, es la de prepararse para la exportación conociendo los riesgos que implica una exportación y consultando con los bancos, cámaras de comercio o asesores de comercio exterior sobre las medidas que se deben tomar para cubrirse de este tipo de riesgo.

En muchas oportunidades, dependiendo del monto de la operación, los exportadores tienen que contratar agentes en los mercados de destino que inician acciones legales para poder ejercer y lograr el pago por la mercadería despachada.

¿Cuáles son los elementos que debo considerar para evaluar a mi posible cliente?

Antes de otorgar un crédito comercial a un comprador extranjero con el que no se han tenido tratos anteriores registrados, se debe evaluar cuidadosamente su credibilidad y reputación. Para esto se le deberá solicitar referencias económicas y comerciales.

Los compradores extranjeros deben aceptar dicha solicitud pues se trata de algo rutinario, ya que debería proporcionar la misma información al pedir un préstamo por la misma cantidad de dinero a su banco.

SI bien las operaciones de exportación se establecen en función a un nivel o grado de confianza que se ha desarrollado entre las partes y a la forma de pago que se establece, se hace necesario que el exportador evalúe los factores siguientes:

- Factores externos
 - Riesgos del país de destino de la mercadería.
 - Sistema legal del país de destino
 - Estabilidad política y social

- Factores internos del comprador
 - Tamaño, antigüedad y prestigio local
 - Experiencia en el negocio
 - Solvencia y estabilidad financiera

Los medios que más se utilizan para poder evaluar estas referencias son:

- Referencias bancarias y comerciales proporcionadas por el propio comprador.
- Investigaciones y referencias obtenidas a través de bancos.
- Otras fuentes buenas, son las que se encuentran en directorios y referencias que se pueden obtener de asociaciones empresariales, cámaras de comercio, oficinas privadas especializadas en créditos y referencias.

Importante: Verificar la autenticidad de los estados financieros, así como la confiabilidad de los auditores, ya que en ocasiones se han presentado documentos falsificados.

Recuerde: Dicha información y opiniones pueden ser de ayuda para confirmar la solvencia de un comprador extranjero, no obstante, eso no garantiza que cumplirá con sus obligaciones y pagará el crédito. Por lo tanto, debe insistir en tratar que el banco del comprador participe solicitando el otorgamiento de una garantía de pago.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Al extender el banco del comprador dicha garantía, ésta estará condicionada al cumplimiento de las obligaciones contractuales, es decir, se obtendrá el pago seguro por parte del banco del comprador, una vez que se ha cumplido con todos los términos estipulados en el contrato.

¿Quiénes pueden ayudar a cubrir los riesgos de no pago de mis exportaciones?

Es aconsejable contratar un seguro de crédito de exportación para cubrirse en contra del riesgo de falta de pago debido a la insolvencia del comprador extranjero (riesgo comercial), o eventos políticos adversos como son nacionalización, guerra, restricciones para la repatriación de divisas, riesgos políticos etc.

Por lo general, esta protección la ofrecen las agencias especializadas en crédito a la exportación hasta por un 80% del valor total del contrato de exportación.

La comunidad exportadora en el Perú tiene a su disposición la modalidad:

Post Embarque: que cubre el riesgo desde el embarque de la mercancía y/o aceptación del pago a plazo diferido hasta su cobro.

Los seguros de crédito de exportación son beneficiosos para el negocio exportador:

- Como cobertura contra el riesgo de falta de pago
- Porque facilitan y estimulan el otorgamiento de crédito de exportación por instituciones financieras. Las pólizas de seguro se pueden dar como colateral, cuando el exportador solicita el crédito y el banco estará más dispuesto a ofrecerle crédito a un costo razonable, ya que se disminuyen los riesgos involucrados en las operaciones de exportación.

Con frecuencia se menciona el seguro de crédito de exportación en relación con las garantías de crédito a la exportación, que son expedidas por instituciones financieras especializadas para facilitar el acceso al crédito. Dichas garantías no comprenden el desembolso real de fondos sino más bien ofrecen una protección para los bancos en contra de pérdidas por las operaciones de exportación que se les pide financiar.

¿Cuáles son las formas de pago internacional que puedo utilizar en mi exportación?

La elección del método de pago que se vaya a emplear en una operación de compraventa internacional se ve influenciada por el nivel de conocimiento que se tenga del comprador extranjero, el tamaño y la frecuencia de las operaciones.

A medida que el exportador y el comprador se conocen más, se puede modificar la técnica de pago, para adaptarla a las necesidades cambiantes de ambos, reduciendo los costos. Adicionalmente existen factores del entorno que influyen en la decisión de qué forma de pago se debe utilizar.

Se puede elegir entre:

1) Solicitar anticipo en efectivo: (pago adelantado) Esta solución puede ser aceptable para un comprador de primera vez que confía en que en realidad se van a entregar los artículos, pero a largo plazo no es competitiva porque el comprador puede acudir a otros proveedores.

2) Carta de Crédito Irrevocable: Se considera el método de pago más seguro, en especial si ha sido confirmada por un banco de su país. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato.

3) Documentos de Cobranza, conforme a los cuales se envían los artículos al comprador, a la vez que se envían los documentos a su banco, otorgándole la propiedad de los artículos. Debe también especificarse cómo se negociarán los documentos de cobranza y en particular, si deberán ser liberados por el comprador extranjero:

- Pago a la vista (Documento contra Pago): En este caso, el banco que cobra presenta los documentos al comprador, quien hace el pago y obtiene los documentos para la entrega de la mercancía. Este método es favorable al exportador puesto que, indirectamente, mantiene el control de los documentos hasta que el comprador externo haga el pago.
- A la aceptación a la vista de la letra de cambio (Documentos contra Aceptación): En este caso el banco que cobra entrega los documentos al comprador al aceptar éste la letra de cambio, es decir su obligación de realizar el pago en una fecha establecida.

¿Qué es una Carta de Crédito y cómo se opera con ella?

Una Carta de Crédito (C/C) es un documento financiero expedido a favor de un exportador por un banco, a solicitud y bajo la responsabilidad del comprador extranjero, para permitir la venta de artículos en términos y condiciones específicas de pago. Esta operación puede garantizarse mediante la intervención de otro banco, que le informa sobre la expedición de una Carta de Crédito y puede agregar su confirmación, garantizando por tanto el pago en contra del riesgo de incumplimiento del banco expedidor.

Las cartas de crédito también conocidas como Créditos Documentarios están reguladas por la Cámara de Comercio Internacional a través de la publicación Folleto 500 denominada Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios que establece la operatividad las obligaciones y responsabilidades de cada una de las partes que intervienen en esta modalidad.

La Carta de Crédito es un documento muy preciso que sigue un formato internacional estándar que contiene una breve descripción de la mercancía, los documentos solicitados para obtener el pago, la fecha de embarque y la fecha de vencimiento, después de la cual no se realizará el

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

pago. La Carta de Crédito garantiza el pago sólo después de cumplir con algunos términos y condiciones.

Una vez que se han cumplido las obligaciones establecidas en la carta de crédito se pueden presentar los documentos de embarque correspondientes en el banco y cobrar el pago.

A menos que se tenga una relación positiva de mucho tiempo con el comprador externo la Carta de Crédito es la forma más fácil de obtener un pago y a la vez proteger sus intereses.

La operatividad de la carta de crédito se puede resumir en los siguientes pasos:

1. Se establece el contrato de compraventa entre importador y exportador.
2. El importador solicita la apertura de la carta de crédito a su banco.
3. El banco (emisor) apertura la carta de crédito, remitiéndola.
4. El banco (corresponsal) notifica la existencia de la carta de crédito al exportador
5. El exportador procede según las condiciones Y embarca mercadería
6. El exportador presenta los documentos al banco para remitidos al banco emisor y sean entregados al importador. (previa verificación de conformidad)
7. Se procede al pago de la carta de crédito al exportador.

¿Cuándo se usa la Cobranza Documentaria para exportar?

La Cobranza Documentaria, también conocida como documentos en cobranza, es una de las modalidades que existe para poder realizar los pagos/cobros internacionales.

Esta modalidad está regulada internacionalmente por la publicación Folleto 522 de la Cámara de Comercio Internacional, Reglas Uniformes para la Cobranza a través del cual se establecen todos las condiciones, obligaciones y responsabilidades de las partes que participan en esta modalidad: el exportador al que se le denomina (Principal), el banco en la localidad del exportador al que se le denomina (Banco Remitente), el banco que realiza la cobranza (Banco Cobrador) y la persona a quien se le va a cobrar y esta consignada la documentación al Importador (Girado).

La utilización de esta modalidad implica menores costos financieros y de comisiones operativas por lo que muchas veces es preferible por los operadores de comercio exterior, aunque esto implica también mayores riesgos.

Dada la naturaleza de ciertos productos (grado de percibibilidad) y en otros casos por el uso o costumbre de ciertos mercados se acostumbra y se prefiere trabajar utilizando esta modalidad de pago internacional. Depende de los operadores de comercio exterior aceptar esta modalidad.

En otras ocasiones el grado de confianza desarrollado entre los operadores hace que se acepte trabajar bajo esta modalidad por la rapidez y menores costos que ocasiona utilizarla.

¿Cuál es la diferencia entre una Carta de Crédito y la Cobranza Documentaria?

La diferencia principal entre estas modalidades de pago, radica en el grado de seguridad que ofrece a las partes y a los costos operativos y financieros que puedan involucrar.

En principio la carta de crédito ofrece mayores niveles de seguridad al exportador y al importador en cuanto la certeza del pago y el cumplimiento de las condiciones establecidas por el importador.

La Cobranza Documentaria otorga al importador mayores ventajas en cuanto a cobertura de riesgos que al exportador que deberá despachar la mercadería y esperar que el importador la acepte y pague.

El otro nivel de diferencia se encuentra en cuanto a costos dado que con la Carta de Crédito muchas veces se debe inmovilizar fondos y recursos financieros desde el momento que se apertura la carta de crédito; adicionalmente se cobra las comisiones bancarias por su actuación, apertura, notificación, confirmación, comunicaciones, enmiendas y lo que representan pagos (de comisiones) que van elevando los costos operativos.

En términos simples se puede señalar que:

La Carta de Crédito es una modalidad de pago internacional a través de la cual un importador encarga a un banco a que proceda a pagar aun tercero (beneficiario exportador) una exportación , bajo ciertas condiciones.

La Cobranza Documentaria consiste en que un exportador encarga a un banco a que proceda a cobrar una exportación a tercero (girado importador) bajo ciertas condiciones.

¿Cuáles son los principales problemas que se presentan a la hora de cobrar una Carta de Crédito?

La Carta de Crédito y en especial la Irrevocable se considera como uno de los métodos más seguros de pago en el comercio internacional. No obstante, existen situaciones durante su ejecución, que hacen que se eleve el riesgo para el exportador de no poder cobrar o demorarse en cobrar la Carta de Crédito que tienen a su favor, como consecuencia de las siguientes causas:

1) El comprador no cumple con sus obligaciones simulando que hay algunas discrepancias entre los documentos presentados y los requeridos. Para evitar dicho riesgo, antes de la expedición formal de una Carta de Crédito se debe:

- Convenir en todos los términos con el comprador para definir clara y plenamente qué documentos deberán presentarse.
- Asegurar de que cada palabra del texto del documento de crédito esté relacionada y cotejada.

- Verificar si los documentos son consistentes al compararlos entre sí, y que se expiden en cumplimiento con los hábitos y prácticas uniformes para los créditos.

Si la reclamación del comprador es de mata té se puede iniciar un proceso legal y demostrar que se han cumplido todos los términos del crédito. Recuerde que las acciones legales en contra de un comprador en un país extranjero son difíciles, prolongadas y costosas. El banco puede incluso solicitar el reembolso de los fondos otorgados como anticipo o carta de crédito descontada. Con el propósito de evitar dichos problemas debe evaluar con cuidado la solvencia del comprador externo.

2) El incumplimiento del banco que expide la Carta de crédito: para protegerse de este riesgo, se puede pedir a otro banco (casi siempre del país de origen), que sume su certificación a la carta de crédito original. Una vez que se añade su certificación, el banco certificador otorga una garantía similar al banco expedidor, y por lo tanto se tiene una doble garantía de pago.

Importante: Tenga en cuenta que el segundo banco estará dispuesto a añadir su certificación, sólo si la Carta de Crédito es irrevocable y no negociable.

Existe otro grupo de situaciones que pueden dificultar el pago de la Carta de Crédito como consecuencia de deficiencias e incumplimiento de las condiciones estipuladas en la misma Carta de Crédito; las estadísticas señalan que los exportadores que por primera vez presentan documentos para ejecutarlas cartas de crédito que tienen a su favor, suelen tener problemas de no conformidad (discrepancias) de un 60 a 95%, es decir son denegadas la aceptación de documentos conforme a los términos del crédito documentario.

Para evitar estas situaciones se recomienda:

- Revisar concienzudamente todos los términos de la Carta de Crédito a fin de hacer las correcciones y aceptar la posibilidad de cumplimiento de los mismos antes de embarcar la mercadería.
- Verificar y programar adecuadamente las fechas y plazos señalados.
- Tener especial cuidado en respetar la literalidad señalada en la carta de crédito.
- Cerciorarse que todas las enmiendas y modificaciones hayan sido autenticadas por el emisor.

CAPITULO IX

MARCO LEGAL

¿Cuál es la norma legal que rige el comercio exterior en el Perú?

En el ordenamiento legal vinculado al comercio exterior se encuentra vigente el Decreto Legislativo 668, Ley Marco del Comercio Exterior publicado en setiembre de 1991 el mismo que establece un conjunto de reglas y principios que regulan las actividades del comercio exterior en nuestro país.

Entre los principios más importantes resaltan el compromiso y garantía del gobierno de establecer normas claras, estables y permanentes que regulen las actividades de promoción, desarrollo e inversión de los operadores del comercio exterior. Asimismo los principios de libre competencia, eliminación de privilegios, inmunidades y beneficios discriminatorios en algunos sectores constituyen la base para fomentar la inversión privada en el comercio exterior.

Respecto a los mecanismos reguladores del comercio exterior peruano rige el principio de reducción de los aranceles, eliminación y simplificación de los mecanismos no arancelarios y paraarancelarios, salvo algunas excepciones que se mantienen por orden sanitario, seguridad interna, conservación de la flora y fauna del país y protección del patrimonio histórico y cultural de la nación.

Complementan el marco legal las siguientes dos normas:

- ❖ Ley General de Aduanas.
- ❖ Reglamento de la Ley General de Aduanas.

¿Cómo y dónde uno puede mantenerse informado de los últimos dispositivos legales en comercio exterior?

Existen en el mercado una serie de fuentes reales y virtuales de información tanto gubernamental como privada las cuales mantienen al día los dispositivos legales vinculados a las actividades del comercio exterior. A su vez, el acceso a estas fuentes dependerá de factores como: disponibilidad de recursos; membresía a gremios y/o asociaciones; localización de nuestra empresa.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Entre las entidades del Estado que pueden brindar esta información tenemos la página web de ADUANAS: www.sunat.gob.pe/aduanas. Así mismo, en la página web de PROMPEX: www.promoex.gob.pe aparece también una sección de Asesoría Legal en donde se podrá conseguir información relacionada a las normas. Independientemente de la información virtual, podemos recabar información en las propias oficinas de Asesoría Jurídica de estas entidades.

En el sector privado existen muchas alternativas para acceder a este tipo de información. Las Cámaras de Comercio tanto de Lima como provincias, por ejemplo, emiten periódicamente boletines o revistas en donde consignan información legal. Lo mismo sucede con la Sociedad Nacional de Industrias, Asociación de Exportadores, Sociedad de Comercio Exterior-COMEX Perú y otros gremios.

¿Qué dispositivo regula la exportación de servicios en el Perú?

El dispositivo que regula la exportación de servicios es la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo (Decreto Legislativo N 821) y su reglamento (Decreto Supremo N 029-EF).

Las exportaciones de servicios están reguladas únicamente en la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo. En dicha norma se ha establecido una lista de actividades que son consideradas Como exportación de servicios para efectos de acogerse al mecanismo de devolución del IGV que se aplica a los exportadores de mercancías.

Se considera exportación de servicios a la prestación que una persona natural o jurídica domiciliada en el país efectúa a favor de otra persona natural o jurídica domiciliada en el exterior.

Para que la exportación se realice no se requiere ningún trámite ante la autoridad aduanera. Las operaciones consideradas como exportación de servicios son las siguientes:

1. Servicios de consultoría y asistencia técnica
2. Arrendamiento de bienes muebles
3. Servicios de publicidad investigación de mercados y encuestas de la opinión pública.
4. Servicios de procesamiento de datos, aplicación de programas de información Y similares.
5. Servicios de colocación de suministro de personal.
6. Servicios de comisiones para colocaciones de crédito.
7. Operaciones de financiamiento
8. Seguros y reaseguros

9. Los servicios de telecomunicaciones destinados a complementar el servicio de telecomunicaciones originado en el exterior, según las normas del convenio de la unión internacional de telecomunicaciones.

10. Servicios de mediación y/u organización de servicios turísticos prestados por operadores turísticos domiciliados en el país a favor de agencias u operadores turísticos domiciliados en el exterior.

11. Cesión temporal de derecho de uso o de usufructo de obras nacionales audiovisuales Y todas las demás obras nacionales que se expresen mediante proceso análogo a la cinematografía, tales como producciones televisivas O cualquier otra producción de imágenes. a favor de personas no domiciliadas para ser transmitidas en el exterior.

¿A qué se denomina exportación temporal?

Nuestra normatividad aduanera, Ley General de Aduanas y su Reglamento, establece una serie de regímenes aduaneros que tienen vinculación directa con las operaciones de exportación. Entre dichos regímenes se encuentra el Régimen de Exportación Temporal, el mismo que permite la salida temporal al exterior de mercancías nacionales o nacionalizadas (importadas) con la obligación de reimportarlas en un plazo determinado, en el mismo estado o luego de haber sido sometidas a una reparación, cambio o mejoramiento de sus características.

El plazo máximo para cumplir este régimen es de 12 meses, tiempo dentro del cual deberá efectuarse la reimportación de la mercancía sujeta a la exportación temporal.

Podrán acogerse a este régimen todo tipo de mercancías salvo las que estén prohibidas O restringidas. La exportación temporal establece, a su vez, hasta cuatro modalidades:

- Retorno en el mismo estado; cuando la mercancía no fue aceptada en destino
- Cambio o reparación de mercancías;
- Exportación temporal de la mercancía para transformación, elaboración o montaje;
- Exportación temporal de una mercancía para reparación o mejoramiento.

La normativa de este régimen está contemplado en la Ley General de Aduanas y su Reglamento.

¿Qué mercaderías están prohibidas o restringidas para exportar?

Sí bien en nuestro país se viene aplicando una política liberal y de apertura de nuestro comercio exterior, ello no limita la posibilidad de establecer prohibiciones y restricciones las

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

mismas que se crean en función a razones de orden sanitario, seguridad interna, protección de la flora y fauna y preservación del patrimonio cultural e histórico de la nación.

En este sentido, se encuentran vigentes los siguientes dispositivos:

NUEVO TEXTO UNICO DE PRODUCTOS DE EXPORTACION PROHIBIDA:

Decreto Supremo No. 070-93-EF

Ley No. 26496 y su Reglamento

DS 007-96-AG,

DS 008-96-AG,

DS 013-96-AG,

OS 001-97-AG

RM No. 373-97-AG

En cuanto a las restricciones vigentes, cabe indicar que éstas se encuentran recogidas en el procedimiento operativo de calidad del régimen de exportación definitiva aprobada por resolución INTA-PE.00.06, aquellos productos-mercancías sujetas a la presentación de autorizaciones, certificaciones y licencias, cuyo despacho se efectúa teniendo en cuenta el Procedimiento de Control de Mercancías Restringidas.

Se contempla en este régimen aquellas medidas que buscan preservar el patrimonio genético de cultivos y de flora y fauna silvestres, según lo establecido en el DL N 682 del 20.10.91; Ley General de Amparo al Patrimonio Cultural de la Nación; normas para fabricación, comercio, posesión y uso por civiles de armas y municiones que no son de guerra y otros.

¿Cuál es el régimen tributario que existe para los exportadores?

Las exportación en sí, no está gravada con ningún tipo de impuestos. Las facturas de exportación no consignan el impuesto general a las ventas (10V) que si aparece en las ventas internas. Como consecuencia de esto los exportadores no pueden recuperar el GV que pagaron en la adquisición de los bienes y/o servicios necesarios para obtener o producir el bien que exportan.

Por este motivo, los exportadores gozan de un tratamiento especial que le permite solicitar a la SUNAT, la devolución de ese IGV.

Los exportadores pueden acogerse, por otro lado, a regímenes especiales aduaneros como la admisión e importación temporales que les permite traer al país materias primas, insumos, productos intermedios y bienes de capital, destinadas a sus procesos productivos de exportación. Esas operaciones temporales no están sujetas al pago de impuestos en la medida que los mismos salgan del país en un plazo determinado.

En adición a ello, cualquier empresa productora de mercancías, incluidas las empresas exportadoras pueden Importar bienes de capital nuevos pagando los derechos de importación en 9 cuotas semestrales a la tasa de interés pasiva en moneda extranjera.

Finalmente, los exportadores que hayan importado insumos, materias primas, envases y similares, y no se hayan acogido para esa importación a los regímenes especiales antes mencionados o no se han acogido a preferencias arancelarias que nuestro país concede a otros (por ejemplo de la Comunidad Andina), pueden solicitar la devolución del 5% del valor FOB de exportación por concepto de devolución de los derechos arancelarios pagados. Este régimen se denomina Régimen Simplificado de Restitución de Derechos Arancelarios Pagados y está diseñado con algunas restricciones que es conveniente consultar.

¿Cuándo y cómo se aplica el Drawback?

A la luz de las normas internacionales, el Drawback (restitución de derechos arancelarios) es el régimen aduanero que permite como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios, que hayan gravado La importación de las mercancías contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción. Esta disposición se encuentra estipulada en nuestra Ley General de Aduanas.

La base legal:

- D.S. N° 104-95-EF del 23.06.95
- Reglamento del Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios Ad Valorem.
- D.S. N° 093-96-EF del 27.09.96
- Norma modificatoria del D.S. N° 104-95-EF.
- R.M. N° 158-96-EF110 del 08.10.96 Y R.M. N° 173-97EF115 del 18.09.97
- Normas que establecen la Lista de Partidas Arancelarias excluidas de la restitución arancelaria.
- R.M. N° 138-95-EF/15 del 03.09.95 y su norma modificatoria R.M. N° 195-95-EF del 31.12.95 Norma referida al Procedimiento de Restitución.
- D.S. No. 072-2001EF del 25.04.2001
- R.M. 141-2001E15 del 28.04.2001
- D.S. No. 156-2001- EF del 18.07.2001

Pueden ser beneficiarios de este régimen:

EMPRESA PRODUCTO EXPORTADO

Comprende a cualquier persona natural o jurídica que elabore o produzca la mercancía a exportar, sin distinción ni calificación sectorial previa. Asimismo, se entenderá como empresa productora - exportadora, aquella que encarga a terceros la producción o elaboración de los bienes que exporta, siendo requisito que la producción adquirida haya sido objeto de un acuerdo o encargo previo entre la empresa exportadora y la empresa productora.

Después de haber despachado los bienes finales de exportación. el interesado deberá presentar al Área de Recaudación de la Aduana en donde realizó la exportación su solicitud de

restitución en original y copia. Adjuntando además, copia simple de la Declaración Única de Aduanas (debe haber consignado Código 13) y copia simple de la Declaración Única de Aduanas – Exportación o Simplificada debidamente cancelada. A su vez, el área correspondiente verifica que no se tengan adeudos tributarios vencidos y, de ser así, se entrega el Cheque No Negociable o la Nota de Crédito a más tardar al décimo primer día hábil siguiente de la presentación de la solicitud.

¿Qué es la Organización Mundial de Comercio y qué beneficios puedo obtener como exportador?

La Organización Mundial de Comercio (OMC) o bien en inglés la World Trade Organization (WTO) con 134 países miembros, tiene su sede en Ginebra, Suiza. Es un organismo intergubernamental autónomo e Independiente. Busca promover el comercio internacional, el crecimiento económico y el desarrollo de las naciones. La OMC integró a tres elementos: al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), al GATS (Acuerdo General de Comercio y Servicios) y diversos acuerdos, entre otros, sobre propiedad intelectual, comercio de productos agrícolas, textiles y prendas de vestir.

La OMC es el único órgano internacional que se ocupa de las normas o reglas que rigen el comercio entre los países. Está orientado a promover un comercio internacional no discriminatorio, más libre, previsible, más competitivo y más ventajoso para los países menos adelantados.

Actualmente a mayoría de los países pertenecen a los Organización Mundial de Comercio. Para el exportador nacional, el que Perú pertenezca a la organización, le representa beneficios. Por ejemplo, el recibir para sus productos en los mercados de destino, el mismo trato que tenga los productos nacionales, el que no sean discriminados por el origen o que la legislación en materia arancelaria sea de fácil acceso.

Para los exportadores es conveniente conocer la OMC, especialmente en lo que se refiere a los acuerdos sobre preferencias arancelarias y no arancelarias sobre productos que se comercializan internacionalmente, que son establecidos entre los países miembros y que se aplican a productos peruanos.

¿Qué es y cómo está regulado un contrato de compra venta internacional de mercancías?

El acto de compraventa internacional representa la función básica del comercio exterior; es a través del contrato de compraventa que se establece el acuerdo mutuo entre dos o más partes con el propósito de que el vendedor se obliga a entregar la mercancía que vende y el comprador a pagar el precio convenido por ella.

Las características de los contratos de compraventa internacional son:

- Consensual: las partes expresan su consentimiento voluntario en tres asuntos básicos: la mercancía, el precio y el propósito de celebrar contrato.
- Sinalagmático: genera un conjunto de obligaciones y derechos para cada uno de los sujetos. Se mantiene en situación de interdependencia de tal manera que la omisión o el desconocimiento de una de las partes da origen al desentendimiento de la otra.
- Oneroso: Cada una de las partes persigue obtener un beneficio, existe un animus lucrandi.
- Conmutativo: el contrato se hace sobre mercancías claramente determinada y a un precio cierto. Aun cuando en el caso de los contratos en los que se determina el precio con antelación, también es posible determinarlo a través del comportamiento del mercado o de la práctica de la plaza.

Evidentemente no existe una ley universal que regule el contrato de compraventa internacional o un código que establezca las normas o situaciones a que se puede someter este principal contrato. Entonces se puede señalar que existen varias fuentes normativas, dentro de las cuales destacan tres:

- Las reglas de los gremios: se basan en los usos y costumbres reconocidos por las leyes y aceptados por los jueces y árbitros de todas las nacionalidades; estos usos son, con frecuencia, ordenados y expuestos a través de contratos modelos por los gremios.
- Destacan las reglas para facilitar la compraventa de la Cámara de Comercio Internacional, en mayo de 1995, que propone a la comunidad empresarial su contrato modelo.
- Las Leyes nacionales: Un contrato de compraventa internacional puede ser sometido a una ley nacional escogida por las partes interesadas, a no ser que exista intervención pública por parte de uno de los países en cuestión. Este principio es el de la libertad contractual emanada de la permisibilidad legal y facultad con que una norma inviste a cualquier sujeto para adherirse a una ley que regule el negocio.
- Las Convenciones internacionales: las convenciones internacionales establecen una reglamentación más precisa sobre la compraventa, pero es casi siempre suplementaria y no imperativa. La más importante es la Convención de Viena de 1980 sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías. Conviene distinguir que las disposiciones de las llamadas Convenciones de la Haya deben ser introducidas en las legislaciones nacionales, que con eso quedan modificadas, en tanto que la Convención de Viena es incrementada a las leyes nacionales en lo referente únicamente a la compraventa internacional, mas es independiente de esas mismas legislaciones de allí las mayores posibilidades de que esta Convención

tenga mayor aceptación por todos los países y sea, hasta ahora, la regla más viable y aceptada por el comercio internacional.

¿Qué aspectos debe contemplar un contrato de compraventa internacional de mercancías?

Los contratos de compraventa internacional son utilizados con los objetivos siguientes:

- Dejar constancia, por escrito, de lo acordado.
- Determinar el objeto de la relación y limitaciones de la misma.
- Definir aspectos operativos.
- En caso de litigio prever las condiciones como resolverlo.
- Define la vigencia del mismo.

Las principales cláusulas que debe contemplar un contrato son:

- Identificación de las partes.
- Disposiciones generales (objeto, oferta, aceptación).
- Obligaciones del vendedor y comprador.
- Acciones y penalidades de incumplimientos.
- Trasmisión de riesgos.
- Conservación de las mercancías.
- Conciliación, arbitraje y Jurisdicción.
- Forma de pago.
- Plazos, vigencia y prórrogas.
- Garantías.

¿Qué es la Cámara de Comercio Internacional y su Centro de Arbitraje?

La Cámara de Comercio Internacional - CCI - es la única organización mundial de empresas. Agrupa a miles de empresas y asociaciones empresariales en más de 140 países del mundo para articular su postura ante las instancias internacionales que elaboran normas que pueden afectar el comercio entre países. Es pues, una organización privada no gubernamental.

Fue creada en 1919 y se estableció en París; defiende la libre inversión y el comercio, la competencia leal; y el libre acceso a los mercados para bienes y servicios. Si bien su sede principal se encuentra en París, cuenta con innumerable sedes locales en la mayoría de las ciudades del mundo.

Dada su fuerza representativa, ha sido reconocida como entidad consultiva de primer orden ante las principales organizaciones internacionales. La actuación de la CCI se mueve en dos grandes campos: el de la sensibilización de las instancias internacionales que afectan el comercio y a la inversión y el de ofrecer servicios útiles a las empresas.

El arbitraje bajo los auspicios de la Corte Internacional de Arbitraje es el sistema de arbitraje internacional más utilizado. Cuenta con las siguientes características:

- Universalidad: Los árbitros miembros representan a más de 75 países.
- Supervisión: Cuenta con una asistencia de profesionales.
- Prestigio: Cuenta con siete décadas de preeminencia mundial como institución arbitral.

Si bien las partes pueden someterse al arbitraje de la CCI cuando ya ha surgido el conflicto, es preferible haber escogido este sistema antes, mediante la inclusión en el contrato de una cláusula de arbitraje.

EL Proceso arbitral es el siguiente:

- Demanda Arbitraje: al menos una de las partes debe enviar una demanda escrita. La secretaría de la corte notifica a la otra parte. Si se demuestra la existencia de cláusula de arbitraje, se somete el caso a la Corte, fijándose sede, idioma y escoge al árbitro o árbitros.
- Actas de Misión: redactadas por el árbitro, describen el caso, exponen el conflicto y fijan sede y las normas aplicables al arbitraje.
- Plazos el árbitro debe remitir a la Corte las Actas de Misión en los dos meses siguientes a la entrega del expediente. Como máximo debe dictar el Laudo seis meses después de haberse firmado las Actas de Misión.





¿Qué normas internacionales regulan el comercio internacional de bienes y servicios?

El derecho de comercio internacional surge como una Ley Mercatoria, que persigue el establecimiento de normas uniformes internacionales que regulen el comercio internacional, así como los contratos Internacionales, frente a los problemas específicos tales como la transferencia del riesgo, el tiempo y lugar de la formación de los contratos, la transferencia de capitales por vía de inversiones, los problemas cambiarlos y otros.

Esta nueva Ley Mercatoria, se va gestando por intervención de distintos organismos internacionales, entre los que destacan:

UNIDROIT: es el Instituto Internacional de Roma para la Unificación del Derecho Internacional Privado; actualmente está conformada por 48 países. Ha elaborado dos proyectos que han sido aprobados como Convenciones y que en 1978 se fusionaron dando lugar a La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, más conocida como la Convención de Viena de 1980.

CCI: La Cámara de Comercio Internacional de París, cumple su papel difundiendo los usos del comercio, a través de folletos y reglas de carácter no obligatorio, en tanto las partes no lo acuerden entre sí. Destacan los Incoterms, El Folleto 500 y 522 que son las normas que regulan las operaciones de Cartas de Crédito y la Cobranza Documentaria, el Reglamento de Arbitraje y Conciliación.

UNCITRAL: La United Nations Comisión of International Trade Law constituye el organismo más importante a nivel mundial y sus siglas significan Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI); esta comisión está integrada por 36 Estados miembros y destacan las siguientes convenciones y resoluciones: Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Convención sobre Transporte Marítimo de Mercaderías Reglas de Hamburgo, Reglamento de Arbitraje de UNCITRAL y Reglamento de Conciliación.

¿Qué ventajas presenta el sistema de la OMC para las PYMES?

Debido a la creciente globalización de la economía internacional, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) dependen cada vez más del comercio internacional como exportadoras o como importadoras. Los regímenes jurídicos de la OMC les proporcionan ventajas en ambos casos.

Como exportadores, la mayor ventaja de dicho sistema es la seguridad de acceso. En el comercio de bienes, la Ronda de Uruguay ha impuesto un tope a la alza a los aranceles de casi todos los países desarrollados y una buena parte de los países en desarrollo y en transición. El tope garantiza que las buenas condiciones de acceso debidas a la reducción de aranceles conseguidas durante la Ronda, no se vean contrarrestadas por los aumentos repentinos de las tasas o aranceles, o debido a restricciones de cualquier tipo, impuestas por los países

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

importadores. En el comercio de servicios, los estados se han comprometido a no restringir el acceso a los proveedores de servicios extranjeros.

El sistema garantiza pues estabilidad de acceso a los mercados de exportación imponiendo a los estados la aplicación de una serie uniforme de normas elaboradas en varios acuerdos. Los países tienen pues la obligación de garantizar que las normas de determinación de valor imponible a efectos aduaneros, ya sea para la inspección de productos para comprobar la conformidad con las normas vinculantes, o para la expedición de licencias de importación cumplan con las disposiciones de los acuerdos pertinentes. La adopción de normas uniformes de este tipo ayuda a las empresas exportadoras, porque permite eliminar las diferencias normativas entre los distintos mercados.

Como importadoras de materias primas, productos intermedios y servicios utilizados para la producción las PYMES se benefician de las normas del sistema, ya que gracias a ellas, las importaciones entran sin mayores restricciones, tras haber pagado los aranceles correspondientes siempre y cuando sean conformes a las normas nacionales en frontera correspondientes a las normas uniformes establecidas en los acuerdos.

Además de dichas ventajas, el régimen jurídico ha establecido ciertos derechos favorables a las PYMES. Por ejemplo, el sistema de la OMC otorga a las empresas el derecho de recurrir ante el Estado para solicitar intervenciones con miras a limitar las importaciones. Cuando consideren que no van a poder aguantar la competencia adicional que suponen los productos importados tras las medidas de liberalización del gobierno. De igual manera pueden solicitar la retirada de los aranceles antidumping impuesto a las importaciones o, por el contrario, solicitar medidas compensatorias contra productos que entran en el país a precios sumamente bajos debido a los subsidios que reciben.

Las empresas y sus gobiernos tienen también el derecho de presentar pruebas y defender sus intereses en el marco de las pesquisas emprendidas por los países a donde exportan, con miras a adoptar medidas de salvaguardia antidumping o compensatorias.

Cuando las autoridades de los países importadores no cumplan con sus obligaciones, las empresas exportadoras no recurrirán directamente a ellas, sino que deben hacerlo ante su gobierno, que a su vez establecerá los contactos bilaterales necesarios con el país importador y de ser necesario, iniciará los procedimientos jurídicos previstos por la OMC para la resolución de contenciosos.

¿Qué Normas de protección de mercados permite aplicar la OMC?

Las Normas del GATT autorizan a los estados a tomar medidas urgentes de protección de mercados en dos situaciones:

En primer lugar, las normas reconocen que en ciertos sectores, acostumbrados a niveles de protección elevados, puede resultar difícil resistir a la competencia, si las barreras se eliminan tras negociaciones comerciales. En dichas circunstancias, se autoriza a los países interesados a otorgar una protección temporal a los sectores afectados, para que puedan adaptar su

capacidad competitiva, mejorando su tecnología, o racionalizando la producción. Este tipo de protección se llama medida de salvaguardia.

En segundo lugar, las normas permiten que los gobiernos ayuden a los sectores cuando los abastecedores extranjeros adoptan prácticas de competencia desleal. Este tipo de prácticas se dan cuando los precios de los abastecedores extranjeros son menores debido a subsidios estatales o a prácticas de dumping.

Según las normas, las prácticas de dumping sólo existen cuando el precio de los bienes de los productores extranjeros es menor que en su mercado nacional, cuando alguna mercancía se vende en condiciones de dumping, el país afectado puede imponer aranceles para compensar el efecto del dumping o del subsidio del que se beneficia el producto, siempre y cuando el efecto del arancel no sea superior al de la ventaja competitiva conseguida por una u otra medida.

Para que un país pueda tomar medida de salvaguardia, o imponer aranceles antidumping o compensatorios por un subsidio, deben cumplirse dos condiciones. En primer lugar, antes de tomar las medidas en cuestión el país importador deberá llevar a cabo un estudio a nivel nacional para averiguar si efectivamente el aumento de las importaciones perjudica su industria. En segundo lugar, el estado no realizará estudios de ese tipo por propia iniciativa, sino que esperará haber recibido una solicitud de medidas urgentes de protección por parte o en nombre de la industria nacional.

CAPITULO X

REGIMEN ARANCELARIO

¿Qué es la partida arancelaria y cómo está clasificada?

Es un código numérico que sirve para identificar los distintos productos con fines aduaneros, el sistema de clasificación vigente es el “Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercaderías aprobado en el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) por sus 89 países miembros, gracias a estos procedimientos se ha logrado un alto grado de estandarización a nivel internacional cubriendo ya el 80% de los productos comercializados internacionalmente.

Esta convención entró en vigencia en enero de 1988 y se basó en la Nomenclatura de Clasificación del Consejo Aduanero (NCCA) que ya aplican la mayoría de países del mundo.

El “Sistema Armonizado - SA” agrupa los distintos productos en 96 capítulos, 5019 categorías y 1241 posiciones.

Cada categoría está identificada por un código de seis dígitos correspondientes al número de posiciones (cuatro primeros dígitos) y al número de subposición. Existe un total de 2450 en la primera subdivisión (quinto dígito), y en 2258 en la segunda subdivisión (sexto dígito); las restantes 311 posiciones no han sido subdivididas.

En el caso de los países miembros de ALADI se utiliza la nomenclatura denominada NALADISA; esta codificación arancelaria está dada por ocho dígitos numéricos sobre la base del Sistema Armonizado. En el caso de los países miembros de la Comunidad Andina se hace uso de la nomenclatura denominada NANDINA, que es aplicada a la universalidad de los productos y a la totalidad del comercio de cada uno de los países miembros, estando abierta a fraccionamientos adicionales en su propia nomenclatura arancelaria o estadística, utilizando para tal efecto dos dígitos adicionales a los ocho de la NALADISA.



USDA

United States
Department of
Agriculture

Marketing and
Regulatory
Programs

Animal and
Plant Health
Inspection
Service

Plant Protection
and Quarantine

Regulating the Importation of Fresh Fruits and Vegetables

¿Por qué es importante identificar la partida arancelaria de mi producto de exportación?

Las confusiones y malentendidos en el comercio internacional tiene un costo muy elevado para los exportadores e importadores; se hace necesario, por lo tanto, tratar de minimizarlos y una forma de conseguirlo es identificando adecuadamente el producto que se está comercializando y esto se obtiene con la determinación completa de la clasificación arancelaria a través de la partida.

Una vez identificada la partida arancelaria correcta se podrá:

- Identificar los requerimientos legales, arancelarios (impuestos) y documentarios que se necesita para su comercialización.
- Identificar si el producto goza de beneficios arancelarios otorgados en tratados o acuerdos establecidos entre el Perú y otros países.
- Identificar y evaluar los flujos comerciales existentes a través de análisis de estadísticas de comercio exterior.
- Evitar estar sujeto a multas o recargos por hacer uso de una equivocada partida arancelaria.

En ocasiones, el no determinar la correcta partida arancelaria para el producto, puede ocasionar problemas en la documentación aduanera o el pago de un impuesto superior al que realmente el producto debe pagar.

Por otro lado, muchos exportadores no aprovechan los beneficios derivados de tratados y acuerdos comerciales suscritos por Perú, por el simple hecho de no clasificar adecuadamente su producto.

¿Cómo conocer cuál es el arancel de aduanas que mi producto tiene en el mercado internacional?

Dado que el éxito de un producto de exportación tiene mucha relación con el precio final de venta al público. se hace necesario conocer antes de una cotización cuál es el arancel (impuesto a pagar) en el que tiene que incurrir nuestro producto para ingresar al mercado objetivo.

El exportador que quiera averiguar acerca del arancel que tiene su producto deberá optar por lo siguiente:

- Recurrir a la Agregaduría Comercial o representación diplomática del mercado al cual quiere exportar. para averiguar el arancel correspondiente.

- Contactar con la representación diplomática del Perú en el mercado de destino afín de solicitar información respecto al arancel del producto.
- Contactar con la Oficina de Promoción de Exportaciones de las Cámaras de Comercio, Asociación de Exportadores y PrompeX a fin de averiguar al respecto.
- A través del cliente en el mercado de destino, solicitándole información del arancel del producto.

Navegando por Internet en sitios de las Autoridades Aduaneras de los distintos países

¿Cuáles son las principales medidas paraarancelarias que se dan en el mercado Internacional?

Los países regulan su comercio internacional aplicando medidas arancelarias y paraarancelarias. Las primeras se refieren únicamente al arancel de aduanas (Ad-Valorem y específicos). Las medidas paraarancelarias constituyen un conjunto de medidas de carácter administrativo, cambiarlo, financiero, técnico, de calidad, sanitario, etc. que establecen los países para restringir, limitar o promover el intercambio comercial con otros países.

Según la clasificación realizada por la UNCTAD de las medidas paraarancelarias, estas son alrededor de 5000 tipos, y pueden clasificarse en cuantitativas y no cuantitativas.

Entre las principales medidas

Cuantitativas:

- Permisos de importación
- Cuotas
- Precios oficiales
- Impuestos compensatorios y antidumping

No cuantitativas:

- Regulaciones sanitarias
- Requisitos de empaque
- Marcas de origen
- Regulaciones técnicas
- Precios mínimos de referencia
- Normas de valoración

¿Qué preferencias arancelarias se obtienen en la comunidad Andina CAN?

El país como miembro de la Comunidad Andina tiene acordado un cronograma de desgravación arancelaria concertada.

El Cronograma puede ser verificado a nivel de partida arancelaria en la Decisión 414, vigente desde el mes de Julio del año 1997.

Aproximadamente el 95% del universo arancelario ya se encuentra liberado del pago de aranceles entre el Perú y los países andinos. Solo un promedio de 590 subpartidas arancelarias

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

están sujetas a un cronograma de desgravación porcentual anual, que concluye en algunos casos el 31 de diciembre del 2005.

El Programa de Liberación de la Decisión 414 rige plenamente para el intercambio comercial con Colombia, y Venezuela.

Para el caso de las relaciones comerciales entre Perú y Bolivia, el Acuerdo Comercial suscrito entre ambos países a fines del año 1992 estableció en la práctica una zona de libre comercio, por lo que desde esa fecha, todo producto de exportación de origen peruano ingresa al mercado boliviano con arancel cero.

En el caso de Ecuador, con la firma del Acuerdo de Paz, se firmó en paralelo un Convenio de Aceleración del Programa de Liberación de la Decisión 414, por lo que a la fecha un 97% del universo arancelario, goza del arancel cero en el comercio recíproco entre Perú y Ecuador. Sólo 200 subpartidas arancelarias han sido exceptuadas de la aceleración, por tratarse de productos sensibles para las industrias locales de ambos países.

A partir del de enero del año 2006, la totalidad del comercio de mercancías entre países de la Comunidad Andina estará desgravada en 100%.

¿Con qué países el Perú tiene acuerdos de preferencias comerciales?

En el marco subregional, el Perú tiene acuerdos de preferencias arancelarias con los países de la Comunidad Andina:

Venezuela
Colombia
Ecuador
Bolivia

En el marco Regional, el Perú forma parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y en este contexto ha suscrito preferencias arancelarias con países de la región, destacando los acuerdos con:

Argentina Uruguay
Brasil Paraguay
Chile Cuba
México

Los Acuerdos Bilaterales suscritos con Argentina y Brasil, han sido remplazados por los últimos Acuerdos de Complementación Económica de Preferencias Arancelarias fijas suscritos por el bloque CAN — Brasil y CAN — Argentina.

Se encuentra en proceso de negociación el Acuerdo de Preferencias Arancelarias Fijas entre la Comunidad Andina y los países de Centroamérica, particularmente el triángulo norte que lo integra Guatemala, Honduras y El Salvador.

Es necesario precisar que a nivel mundial, el Perú se acoge a exenciones arancelarias concedidas unilateralmente por otros países. Tal es el caso del Sistema General de Preferencias (SGP) que nos conceden los países desarrollados.

Otro caso es la preferencia arancelaria resultado de acuerdo ATPA (Andean Trade Preference Act) que cubre 6000 partidas arancelarias para que puedan ser introducidas a los Estados Unidos libre del pago de aranceles.

En el caso de la Unión Europea, el Perú se beneficia del SGP andino, que beneficia con el arancel cero a productos agrícolas, pesqueros e industriales.

¿Cómo las empresas pueden participar en los procesos de negociación internacional?

Las empresas que quisieran ser consideradas dentro de las negociaciones bilaterales o multilaterales que realiza el Perú en productos o mercados determinados, deben mantenerse atentas a la publicación Y puesta en marcha del cronograma de negociaciones comerciales que el Perú tiene en proceso para que oportunamente dirijan sus requerimientos al Viceministro de Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales del MITINCI, a través de una ficha técnica de negociación que facilita el Despacho de este Viceministerio del MITINCI con este propósito.

Si la empresa forma parte de algún gremio empresarial: SNI, ADEX, COMEX, Cámara de Comercio entre otros, puede canalizar a través de éstos sus requerimientos y mantenerse informado del avance de cada uno de los procesos o de negociación a través de los representantes que cada gremio empresarial acredita ante el MITINCI para sustentar sus propuestas de negociación y solicitud de sus asociados.

¿Qué es el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y cómo se puede aprovechar?

El Sistema Generalizado de Preferencias constituye un mecanismo de promoción de exportaciones otorgado por los países industrializados en beneficio de productos de exportación de países en desarrollo.

Desde su puesta en vigencia, los países desarrollados han aprobado sus propios esquemas preferenciales y en virtud a ello han otorgado en forma temporal, no recíproca y no discriminatoria concesiones arancelarias a los productos de exportación de países de menor desarrollo.

Los propios países industrializados son, sin embargo, los que establecen la relación de productos y países beneficiarios de este sistema; las condiciones de la exoneración total o parcial de los aranceles y los requisitos y normas de origen que deben cumplir los productos de exportación de países en desarrollo.

- El funcionamiento general del beneficio es el siguiente:
- El beneficio se otorga unilateralmente.
- El producto debe estar incluido en la lista de partidas beneficiadas.
- Se requiere en forma general que el producto contenga componente nacional.
- Para recibir beneficio, el vendedor debe facilitar el Certificado de Origen junto con los documentos.

Los principales países y organismos que otorgan preferencias son:

Unión Europea
Estados Unidos
Canadá
Japón

Por ello, al elaborar un plan de negocios de exportación hacia algún mercado de un país desarrollado, es importante averiguar si nuestro país califica en dicho sistema y, si el producto que tenemos planeado exportar se encuentra dentro de la relación de productos beneficiarios de las concesiones arancelarias al amparo del esquema preferencial del país de destino. De cumplirse ello y, después de haber despachado las mercancías tenemos que cumplir una formalidad muy importante: enviar a nuestro cliente el documento denominado: Certificado de Origen — Formato A el mismo que es gestionado ante la Cámara de Comercio de Lima o de provincias, según corresponda. Dicho documento le servirá al importador para solicitar y acceder así a la concesión arancelaria establecida por el esquema preferencial de su país.

¿Qué es y dónde obtengo el Certificado de Origen?

El certificado de origen es un documento emitido en formato oficial, por una entidad o persona autorizada, mediante el cual se certifica que el bien exportado es originario del país al haber cumplido con las normas de origen establecidas en los acuerdos suscritos entre el Perú y el país importador.

En base a los acuerdos internacionales suscritos, las exportaciones que se acojan a este sistema gozarán de la concesión de las preferencias o desgravaciones acordadas a la hora de ser importadas; el documento será exigido en el país de destino con el objeto de determinar el origen del producto.

Los Certificados de Origen tienen como principales objetivos los siguientes:

- Certificar el origen o procedencia de la mercancía.
- Gozar de beneficios arancelarios, en tratados o acuerdos firmados.
- Cubrir un requerimiento exigidas por autoridades del importador.
- Cubrir un requerimiento conforme la forma de pago.

Para el exportador, un Certificado de Origen significa directa o indirectamente una mejor

forma de competir en los mercados internacionales, lo que se reflejará en sus utilidades y en un mejor servicio para el cliente.

En el Perú se utilizan dos tipos de Certificados de Origen:

- Certificado de Origen Generalized System of Preferences Certificate of Origin — Form A , para las exportaciones a la Unión Europea, USA y otros países que aplican los Sistemas Generalizados de Preferencias.
- Certificado de Origen Asociación Latinoamericana de Integración —ALADI, para las exportaciones a los países de Sudamérica.

CAPITULO XI

TRÁMITES Y DOCUMENTOS

¿Cuáles son los procedimientos que hay que cumplir para exportar?

Para exportar no sólo se requiere buena voluntad y deseos de hacer bien las cosas. Realizar exitosamente una operación de exportación requiere la puesta en marcha de todo un conjunto de mecanismos, herramientas y procedimientos cuyo manejo cuidadoso y seguro permitirá obtener los resultados esperados por la inversión realizada.

Los procedimientos a seguir en una operación de exportación se pueden agrupar en:

- Procedimientos al interior de la empresa: en donde se debe determinar la oferta disponible, el mercado objetivo, el segmento de mercado y establecimiento del contacto.
- Procedimientos Pre embarque: una vez establecido el contrato de exportación, preparar el embarque y de documentación necesaria, contratación de fletes, seguros, negociación con los bancos y el agente de aduana.
- Procedimientos Post embarque: Remisión de documentos, seguimiento al cobro/pago, contacto con el cliente para verificar satisfacción de la operación.

El cumplimiento cabal, estricto y cuidadoso de estos procedimientos le permitirá obtener el éxito esperado.

¿Cuáles son los documentos que se necesitan para exportar?

Cada operación de exportación debe ir acompañada de una serie de documentos que son generalmente los exigidos por el cliente importador. La presentación de esos documentos en su país le permitirá retirar su mercancía en forma rápida y segura, evitando así el pago de sobrestadía de la carga, multas y sobrecostos adicionales.

Los principales documentos en una exportación son los siguientes:

- La Factura Comercial: Es emitida por el exportador a la orden del importador/comprador como constancia de la venta realizada. Contiene la información respecto al precio pagado o por pagar que servirá de base para

determinar la base imponible sobre el cual se pagarán los tributos de importación en el país del comprador.

- Documento de Transporte: Dependiendo del medio de transporte que se utilice, este documento puede ser el Conocimiento de Embarque Marítimo (cuando se utiliza la vía marítima); Guía Aérea (en el caso de transporte aéreo) o Carta de Porte (para transporte terrestre). La importancia de este documento radica en que consigna información sobre el flete pagado o por pagar, el mismo que — dependiendo del país importador- formará parte de la base imponible sobre la cual se pagarán los tributos de importación.
- Póliza de Seguro: Si el Incoterm elegido implica la obligación del vendedor de contratar un seguro de transporte a favor del comprador, entonces aquel deberá adquirir una póliza de seguros (cuya cobertura será acordada por ambas partes) ante una compañía aseguradora que brinde tal servicio. Opcionalmente, el comprador puede contratar el seguro por su cuenta.
- Certificado de Origen: Su nombre mismo lo dice, es el documento que acredita el origen de las mercancías. Es el documento que gestiona el exportador en su país y lo envía al importador para que éste lo presenta ante la aduana de su país y acceda así a las exoneraciones o reducciones arancelarias establecidas al amparo de los convenios comerciales de los que forma parte su país y el del exportador.
- Certificado Fito o Zoosanitario: Su finalidad es asegurar que los productos de exportación de origen vegetal y animal se encuentren exentos de plagas, enfermedades, virus contagiosos y que estén aptos para el consumo humano. Son emitidos por las autoridades sanitarias en el país del exportador el mismo que deberá enviarlos al cliente.
- Lista de Empaque O Contenido: Es emitida por el exportador y contiene los datos relativos al producto para facilitar su ubicación y manipuleo: número de bultos y/o paquetes numerados, registros, numeración de bultos, descripción y peso bruto y neto.
- Declaración de Aduanas: Es un documento aduanero que tiene carácter de Declaración Jurada. Es preparada por el agente de aduana contratado por el exportador y se utiliza para solicitar ante las Aduanas del país el despacho de exportación de mercancías nacionales o nacionalizadas.
- Orden de Embarque: Es preparada por el agente de aduana y se presenta al momento de solicitar el embarque de las mercancías.

¿Cómo se puede modificar o corregir errores en los documentos utilizados en una exportación?

Los errores que se presentan en el uso y aplicación de los documentos (sean éstos comerciales y aduaneros) se podrían clasificar en:

Errores de Forma: se generan como consecuencia de fallos mecanográficos (mala escritura de nombres o datos) o de cálculo (errores de operaciones aritméticas)

Errores o Discrepancias de Fondo: se generan como consecuencia de incumplimientos de los términos comerciales pactados y/o la ocurrencia de hechos catalogados como faltas en la tabla de Sanciones por infracciones previstas en la Ley General de Aduanas.

En el caso de errores de forma muchas veces estos pueden ser levantados o enmendados con la rectificación correspondiente, utilizando algún corrector (inscribiendo la información correcta) y acompañándolo de un sello y firma de la persona autorizada que emitió dicho documento.

En algunos casos de operatividad comercial existe la posibilidad de hacer un cambio total de documentos comerciales (algunos bancos sugieren o aceptan esta alternativa siempre y cuando no se afecten los términos acordados).

En otros casos las correcciones serán aceptadas cuando estén acompañadas con las respectivas cartas autorizando y reconociendo los errores.

En la gestión aduanera se permite hacer modificaciones electrónicas de aquellos errores que no constituyan infracción aduanera solo hasta antes del refrendo de la DUA.

Recepcionada la información, el SIGAD valida los datos de la rectificación y de ser conforme, remite la fecha de transmisión y secuencia de rectificación. En caso contrario, comunica de inmediato por el mismo medio al Despachador de Aduana para que efectúe las correcciones pertinentes.

No son rectificables vía transmisión electrónica los datos de las DUAs que han regularizado Exportaciones Temporales el mismo que se solicita mediante expediente adjuntando las pruebas documentales de ser necesario.

¿Qué trámites y documentos extra aduaneros se necesitan en una exportación?

La palabra extra aduanero tendría que definirse para así poder dar un alcance a esta interrogante, pero si la orientación se refiere a cuáles son los trámites y documentos que se utilizan en una exportación y que se emplean y ejecutan fuera del recinto aduanero, tendríamos que señalar lo siguiente:

Los documentos que son empleados en una operación de exportación podrían ser clasificados en documentos comerciales y documentos aduaneros; ocurre que algunos de esos documentos son tanto comerciales como aduaneros, es decir que son usados tanto en la fase comercial como en la aduanera.

Los documentos comerciales los definiremos como aquellos que son empleados en la operatividad comercial, tanto para gestiones en el sistema bancario o de normalización (certificaciones de peso, composición, calidad, póliza de seguro, etc.).

Los documentos aduaneros son aquellos que son reconocidos y requeridos por la autoridad aduanera para la exportación o importación. En este caso se contempla la orden de embarque, La DUA.

Las facturas, los documentos de embarque, los certificados Fito-sanitarios, la lista de contenido son algunos de los documentos que son usados tanto en la parte comercial como aduanera.

¿Qué consiste el aforo de las mercancías?

El aforo de mercancía consiste en la operación de reconocer documentaria y físicamente la mercancía, verificar su especie, valor, cuantía, medida, estado y determinar su clasificación en la nomenclatura arancelaria y los derechos que le son aplicables. Esta operación es efectuada por el Especialista en aduana asignado a esta diligencia Y se realiza tanto en los despachos de importación como exportación.

Según las nuevas disposiciones aduaneras, actualmente el aforo es denominado reconocimiento de las mercancías que puede ser un procedimiento físico o documentario. ¿Cómo determinar si la mercancía de exportación pasará por reconocimiento físico o documentario? Para ello, la Aduana mediante un procedimiento aleatorio determina qué mercancías pasarán por uno u otro tipo de reconocimiento

En el caso de corresponderle a una mercancía reconocimiento físico, el Especialista en Aduana verificará in situ documentación en mano (Orden de Embarque, Factura) el contenido de los bultos, cajas, contenedor solicitando inclusive el canteo manual de las mercancías. Lo verificado debe concordar con lo declarado por el exportador en los documentos correspondientes.

El reconocimiento documentario implica la revisión únicamente de los documentos presentados más no la verificación de las mercancías. Ello en virtud a los principios de presunción de veracidad, buena fe y simplificación administrativa que rigen actualmente las actividades aduaneras en el país. Lógicamente, ello no es obstáculo para que la Aduana - dentro de su facultad fiscalizadora de cuatro años- pueda fiscalizar la operación de exportación realizada.

¿Cómo se logra la numeración de los documentos en la Aduana?

Numeración de la Orden de Embarque

- El Despachador de Aduana transmite por vía electrónica a la Aduana de Despacho, la información contenida en la Orden de Embarque, utilizando la clave electrónica que le ha sido asignada, la misma que reemplaza a la firma manuscrita.
- EL SIGAD valida los datos de la información transmitida por el Despachador de Aduana, así como los datos relativos al número del contribuyente: Registro Único del Contribuyente (RUC), nombre o denominación social del exportador, los cuales se consignan exactamente de acuerdo a su inscripción en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. De ser conforme genera automáticamente el número correspondiente de la Orden de Embarque; caso contrario, se le comunica inmediatamente por el mismo medio para las correcciones pertinentes.
- La conformidad otorgada por el SIGAD mediante el número generado, es transmitida por el mismo medio al Despachador de Aduana, quien procede a imprimir la Orden de Embarque para su presentación en zona primaria, conjuntamente o una vez ingresada la mercancía.
- Conjuntamente con el número de la Orden de Embarque asignado por el SIGAD, el Despachador de Aduana por la misma vía es notificado para que dentro del plazo de quince (15) días hábiles computados a partir del término del último embarque, presente a satisfacción de ADUANAS la Declaración Única de Aduanas y la documentación sustentatoria pertinente.

Numeración de la Declaración Única de Aduanas

- El Despachador de Aduana transmite, por vía electrónica a la Intendencia de Aduana de Despacho, la información contenida en el formato de la DUA.
- Recepcionada la información, el SIGAD valida los datos de la exportación: de ser conforme genera automáticamente la numeración correspondiente, caso contrario, comunica de inmediato por el mismo medio al Despachador de Aduana para que efectúe las correcciones pertinentes.
- En el caso de mercancías embarcadas fuera del plazo señalado en el numeral 24 precedente, el Despachador de Aduana durante la transmisión electrónica de la OUA transmite en el campo DCLANUL el código "P, ingresando la fecha de embarque que corresponda.
- La regularización de la exportación a través de la Declaración Única de Aduanas se configura con su numeración, en tal sentido, la conformidad otorgada por el SIGAD mediante el número asignado constituye fin del plazo de quince (15) días establecido en el art. 54 del Decreto Legislativo N° 809 y es transmitido electrónicamente hacia el Despachador de Aduana, quien procede a imprimir la OUA para su presentación ante el Área de Exportación. Si la Declaración es numerada fuera de este plazo se incurrirá en Infracción.

¿Qué agente de aduana debo contratar y cuánto me cobrará?

Debemos precisar que según las disposiciones aduaneras la intervención del agente de aduana en un despacho de exportación es sólo obligatoria cuando el valor FOB de la exportación supera los US \$ 2,000.00. Si la exportación consigna un monto menor, entonces el despacho puede ser realizado directamente por el exportador mediante una Declaración Simplificada de Exportación.

Así como en toda actividad empresarial hay agencias de aduana que ofrecen un buen y excelente servicio existen otras cuya labor deja mucho que desear. Es importante, entonces, que el exportador elija a la agencia de aduana más idónea por cuanto ésta es la que lo representará ante la autoridad aduanera.

El exportador deberá tomar contacto con una agencia de aduana que aparte de ofrecerle una tarifa de honorarios competitiva le ofrezca un excelente servicio de calidad, cuente con la infraestructura adecuada, le brinde un servicio post embarque aduanero ante cualquier irregularidad reclamada por la Aduana y trabajo con prontitud y seguridad velando por los intereses de su cliente. Es imprescindible conocer las referencias comerciales, bancarias y financieras de la agencia de aduana.

Evalúe siempre más de dos agentes de aduana, visítelos, mantenga una retroalimentación con todos los niveles de la operación no solo a nivel de dirección y gerencia.

Actualmente en el mercado operan alrededor de 150 agencias de aduana las mismas que por la competencia existente han reducido sus honorarios por los servicios que prestan beneficiando con ello a los usuarios del comercio exterior. En cuanto a los honorarios que cobra una agencia de aduana éstos bordean entre el 1% - 1.5% del valor FOB de la exportación estableciéndose un monto mínimo de US \$ 150 —200.

¿Cuándo se exporta productos perecibles ¿qué trámites se deben hacer para exportar?

Desde el punto de vista aduanero no existe ningún tratamiento especial o distinto, se deben cumplir todos los trámites y procedimientos de la carga general. Sin embargo desde el punto de vista operativo la propia naturaleza del producto (sensible al manipuleo y ambiente del entorno) hace que se pueda, por solicitud del exportador a través del agente de aduana:

- El Despachador de Aduana podrá solicitar ante la Intendencia de la Aduana el reconocimiento de las mercancías en los locales del exportador, tratándose de: Mercancías perecibles que requieran un acondicionamiento especial;

En caso de no requerir un aforo en los propios almacenes se deberá proceder con los mismos trámites y procedimientos establecidos.

Cabe señalar que los exportadores de productos perecibles deberán tomar especial cuidado en contratar un agente de aduana lo suficientemente experimentado en este tipo de embarque a fin de que conozca a cabalidad los procedimientos y si se da el caso solucionar problemas que se presenten a la hora del embarque.

Todos los exportadores de productos frescos preparan la exportación con la debida anticipación y precaución que les permita reducir riesgos de retraso y demora en los embarques.

¿Qué es la Admisión Temporal?

Es el régimen aduanero que permite el ingreso de ciertas mercancías extranjeras (materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas) al territorio nacional, con suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás impuestos que graven su importación para ser exportado dentro de un plazo determinado, luego de haber sufrido una transformación O elaboración, debiendo dichas mercancías estar materialmente incorporadas en un producto exportado.

Asimismo, podrán someterse a este régimen aquellas mercancías que se utilicen directamente en el proceso de producción. tales como materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas, materialmente incorporados en el producto a exportar.

También se incluyen los catalizadores, aceleradores, que se consumen durante dicho proceso. Se comprende en este régimen los procesos de maquila. En ningún caso se destinará a este régimen las mercancías en situación de abandono legal.

Cualquier persona natural o jurídica podrá hacer uso de la Admisión Temporal, la que se entenderá concedida automáticamente por el plazo de 24 meses.

Los solicitantes de la Admisión Temporal deberán constituir garantía por los derechos e impuestos suspendidos a favor de ADUANAS, la que podrá otorgarse por plazo menor al referido en el párrafo precedente y podrá ser renovada dentro de su vigencia a la sola presentación de la nueva garantía.

Las mercancías admitidas temporalmente podrán ser objeto, por una sola vez, de transferencia automática a favor de terceros bajo cualquier título, de acuerdo a lo que señale el reglamento. La Admisión Temporal se entenderá automáticamente cancelada por Aduanas con la exportación directa o indirecta de los productos compensadores o su ingreso a una zona franca industrial o depósito franco.

¿Qué es la Importación Temporal?

Es el Régimen Aduanero que permite recibir en el territorio nacional con suspensión de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación, debidamente garantizados, las mercancías extranjeras que se señale por Resolución Ministerial de Economía y Finanzas destinadas a cumplir un fin determinado en un lugar específico y ser

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

reexportadas en el plazo establecido sin haber experimentado modificación alguna, con excepción de la depreciación normal como consecuencia del uso.

El plazo de la importación temporal será el que fije el interesado en su solicitud, la misma que será aprobada automáticamente por el sólo mérito de su presentación, no debiendo exceder dicho plazo de 12 meses. Si el plazo solicitado fuese menor, las prórrogas serán aprobadas automáticamente con la sola renovación de la garantía sin exceder en conjunto el plazo máximo antes señalado.

Tratándose de material de embalaje de productos de exportación, en casos debidamente justificados, se podrá solicitar un plazo adicional, hasta 06 meses al señalado anteriormente.

Los envases tales como bolsas, sacos, talegas, cestos, cajas, botellas, bidones de hierro, acero u otras materias, incluso los usados para gases, jaulas, envases de hojalata armados o desarmados y otros similares, podrán acogerse a este régimen.

CAPITULO XII

TRANSPORTE Y EMBALAJE

¿Cómo funciona el transporte terrestre internacional de mercancías?

El número de vehículos relacionados con el transporte por carretera en todo el mundo, superior a los 80 millones, empuja el número de cualquier otro medio de transporte. La gran ventaja del transporte internacional por carretera es que ofrece un servicio real de puerta a puerta, sin trasbordos de ninguna clase. Además, la carga en el lugar de partida y la descarga en destino requiere muy poco equipo especializado.

Los vehículos articulados se adaptan singularmente a los buques de carga rodada, que permite un traspaso seguro y simple de tierra a mar y de nuevo a tierra. Bajo esta modalidad los agentes transportistas ofrecen servicios de consolidación de carga.

Las principales ventajas de este medio son:

- La mercancía queda bajo control de la empresa y no de la aduana, salvo en la aduana de destino
- No hay que esperar como con el itinerario del transporte marítimo
- Los seguros son de menor costo
- Los volúmenes de importación son variables y accesibles.

Los principales documentos utilizados son:

- Orden de carga: prueba que la mercadería queda ya en poder del transportador.
- Conocimiento de embarque (Carta Porte) Prueba la existencia del contrato de transporte.
- Manifiesto de carga: documento con el cual se entrega la carga al camión por parte de la empresa transportadora.
- Guía remesa: sirve para dar instrucciones de cada despacho

¿Cómo determinar la mejor opción de transporte para mi exportación?

Todos los medios de transporte tienen ventajas y desventajas. La decisión de cuál escoger dependerá en gran medida de los productos de que se trate, de las necesidades y preferencias del exportador y de sus clientes. Los factores que hay que tener en cuenta son: precio, fechas de entrega y necesidades especiales del producto. Al calcular el precio se debe considerar no

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

sólo los costos de un medio específico de flete (que por lo general depende de la distancia, peso y volumen), sino también el costo del embalaje especial que requiere un producto en algunos medios de transporte, costos de seguro, riesgos de robo de los artículos y el capital involucrado en los mismos durante el viaje.

Los principales medios de transporte son:

- Transporte marítimo. Es el medio más utilizado y también el más económico para transporte de largas distancias. La seguridad de los productos depende de la seguridad de los puertos de origen y destino y su principal inconveniente es su lentitud. Tal vez no sea el método más conveniente cuando se transportan productos perecederos, artículos de gran valor en relación con el peso y/o volumen, o cuando la entrega es urgente.
- Transporte aéreo. Es un medio rápido y seguro que, por lo general, necesita poco embalaje y representa un bajo costo de capital atado a los bienes; pero es un medio costoso en sí.
- Transporte carretero. Permite el transporte directo de la bodega del proveedor a la del comprador aumentando la seguridad y permite una gran flexibilidad. Por lo general es bastante rápido y seguro. Los precios difieren mucho de un lugar a otro.
- Transporte fluvial. Es muy lento e inflexible, pero muy económico y seguro si se lleva una cantidad mínima de carga.
- Transporte en ferrocarril. Es inflexible, lento y requiere de un determinado número de contenedores, pero es bastante seguro y permite llevar grandes cantidades de carga a granel. Los precios dependen del país de que se trate.
- Transporte multimodal. Es la combinación de dos o más de los métodos anteriores, bajo la responsabilidad de un Operador de Transporte Multimodal (que no necesita ser el transportista), con sólo un contrato de transporte. El uso de contenedores es muy útil en este método de transporte.

Antes de elegir desarrolle una matriz de comparación de acuerdo a las posibilidades y criterios determinantes de su exportación. Evalúe el concepto de costo relacionándolos con seguridad, tiempo y gastos complementarios.

¿Cuáles son los documentos que se utilizan en el transporte internacional de mercancías?

En el transporte internacional de mercancías se ha venido definiendo, por los usos y costumbres, un conjunto de documentos básicos que han adquirido reconocimiento por parte de los operadores de comercio exterior y por las respectivas autoridades en los países.

Las principales líneas de transporte proporcionan documentos de transporte estándar, lo que facilita su uso en distintos países tanto entre las autoridades aduaneras, bancos Y los mismos operadores de comercio exterior.

Los principales medios de transporte son:

- El Contrato de Transporte: es aquel contrato en virtud del cual el porteador (Transportista) se compromete, contra pago de un flete, a transportar mercancías desde un territorio nacional al territorio de otro país, a través de vías terrestres, aéreas o marítimas, o la combinación de dos o más de ellas.
- El Conocimiento de embarque es el documento que expide el porteador como constancia de que ha recibido mercancías para transportarlas en un medio de transporte determinado, desde el punto de origen a un punto de destino. El conocimiento de embarque toma distintos nombres dependiendo del medio de transporte utilizado. Cuando se trata de vía marítima se denomina “Bill of Lading”, cuando es vis terrestre se denomina ‘Carta Porte’ y cuando se trata de vía aérea se denomina Air Waybill.
- Lista de Contenido (Packing List) es el documento por medio del cual se detalla el contenido de los bultos a transportar, en donde se indican características individualizadas de pesos, medidas, unidades y descripción de los contenidos.

Debe quedar claro que los documentos de transporte son tan importantes como la factura comercial y la póliza de seguro. Basta mencionar que, bajo un contrato CIF (Costo, Seguro y Flete), que estipula el pago por Carta de Crédito (*CIC*), el banco no le pagará al vendedor si el conocimiento de embarque es diferente a la factura comercial o si contiene alguna reserva por parte del transportista.

¿Qué riesgos no están cubiertos por los transportistas de las mercancías exportadas?

Una venta internacional siempre exigirá un seguro que cubra los bienes durante el transporte. Según los términos del contrato, el importador/comprador (FOB) o el exportador/vendedor (CIF) deberá contratar el seguro.

Los riesgos cubiertos o los riesgos no contemplados por los seguros de transporte dependerán del medio de transporte utilizado y de las condiciones pactadas originalmente.

En el caso de transporte marítimo:

Las cláusulas uniformes del seguro marítimo fueron establecidas en la UNCTAD en 1986. Normalmente, las ventas internacionales implican una cobertura de seguro contra riesgos normales, como pérdida total por incendio, tormenta, error de navegación, etc. El asegurador

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

siempre proporcionará contratos estándar de acuerdo con la naturaleza de los productos y se cerciorará de que se cumpla con los términos de los contratos de venta.

Cualquier aseguradora que trabaje con seguros marítimos proporciona las pólizas estándar que se utilizan en todo el mundo, conocidas como las cláusulas institucionales de carga.

Entre los riesgos que generalmente están excluidos de los contratos de seguro se encuentran:

- Pérdida, daños y costos imputables a una falta deliberada del asegurado
- Merma o desgaste normal durante el transporte
- Pérdida, daños y gastos por falta de idoneidad del embalaje
- Actos ilícitos
- Guerras
- Huelgas
- Insolvencias económicas.

En caso de transporte aéreo:

Las compañías de seguro ofrecen un seguro a todo riesgo de puerta a puerta”. La guerra y las huelgas pueden quedar cubiertas mediante cláusulas adicionales; se obtienen formas estándares similares en la aseguradora.

En caso de transporte terrestre:

El principio de avería gruesa no se aplica a este tipo de transporte. Se puede elegir entre dos tipos de cobertura: seguro de siniestro graves (similar a FPA libre de avería particular) y seguro a todo riesgo” que cubre la pérdida, los daños, la merma peso, la disminución de volumen, la desaparición y el robo de los bienes.

Añadiendo una cláusula a la póliza se puede cubrir riesgos de guerra, las huelgas y otros riesgos similares.

¿Cómo puedo hacer para estar informado y al tanto del seguimiento de las mercancías embarcadas?

El tener conocimiento estrecho sobre la situación y condición de la carga durante la travesía hacia el lugar de destino final es fundamental para una eficiente gestión de exportaciones; gran parte de esta función se puede lograr contando con un adecuado Agente de Carga Internacional.

Una Agencia de Carga es una empresa intensiva en tecnología y en conocimiento de los fletes internacionales; es por esta razón que está capacitado para informar al exportador o al importador del seguimiento de su embarque y responde a dos preguntas: dónde está la carga y cómo se encuentra.

Debemos apoyarnos siempre en un agente de carga debido a que la falta de conocimiento sobre la contratación de fletes en el comercio exterior trae generalmente problemas a los importadores y exportadores de pérdida de su embarque, daños a la carga, sobrecostos innecesarios, etc.

Las Navieras y las Líneas Aéreas, por política mundial, prefieren atender los embarques por medio de los agentes de carga y no directamente con los clientes finales debido a que los agentes conocen cómo llenar la documentación, calcular los fletes, la manera de cancelación, conocen los requisitos para el embarque, los horarios permitidos. los permisos que se requieren. la coordinación con los agentes de aduana. etc.

Por otro lado se constituye como representante del importador o exportador cuando se suscita un problema en el transporte.

Además tiene la capacidad de ofrecer mejores precios de fletes, ya que los transportistas les hacen reducciones en las tarifas.

¿Dónde me informo de las frecuencias, tarifas y agentes transportistas?

Existen diferentes fuentes para que los operadores de Comercio exterior se puedan enterar y mantener actualizados con respecto a esta información, se tiene en el caso del:

Transporte marítimo:

- Revista Itinerario Marítimo
- Guía Marítima
- Asociación Marítima del Perú
- Consejo Nacional de Usuarios del Sistema de Distribución Física Internacional de Mercancías
- CONUDFI
- Asociación Peruana de Agentes de Carga Internacional APACIT
- Asociación de Exportadores
- Asociación Peruana de Agentes Marítimos
- Comunicándose directamente con las Agencias Marítimas

Transporte Aéreo:

- Guía Aérea
- IATA

¿Qué se debe hacer cuando las naves adelantan o retrasan su itinerario?

Estos problemas son muy comunes en el comercio exterior; en el caso de los aviones esto

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

puede tener una tolerancia de 1 día para que se considere normal. Generalmente cuando supera este límite es por fallas mecánicas o por problemas en el clima.

Para el caso marítimo esto es más complicado puesto que el tiempo de tránsito de los buques es sustancialmente mayor y lo que puede demorar un buque son normalmente 5 días en promedio.

Todos los operadores deben tener en cuenta estos parámetros; sin embargo, el problema radica cuando la demora se convierte en falta de entrega o si debido a la demora la mercadería sufre daños.

Ningún seguro cobertura contra daños debido a la demora o retraso del embarque.

Siempre se requiere estar informado para ir coordinando con nuestro cliente o proveedor internacional.

El retraso en determinados medios de transporte se produce dentro de ciertos parámetros; esta situación se agrava cuando se transforma en falta de entrega con los consiguientes perjuicios dentro de toda la cadena logística.

¿ Qué es la Orden de Embarque?

La Orden de Embarque es el documento oficial mediante el cual el Despachador de Aduana solicita la exportación ante la Autoridad Aduanera y es aplicable a la mercancía cuyo valor FOB sea superior a los US \$ 2.000. A requerimiento del usuario, se acepta este documento para exportaciones de mercancías con un valor inferior a los US \$ 2.000.

La información consignada en la Orden de Embarque no debe diferir de la DUA (Declaración Única de Aduanas) en datos tales como:

- Tipo/número de documento y nombre del exportador.
- Subpartida nacional.
- Descripción de la mercancía exportada.

¿Qué incluyen los servicios de terminales de almacenamiento?

Hace 15 años atrás todas las mercaderías se almacenaban en los puertos y aeropuertos; con el crecimiento del comercio exterior en el Perú el gobierno privatizó los servicios de almacenaje aduanero y es así como nacen los terminales de almacenamiento.

Estas empresas actualmente reciben carga de exportación e importación es decir son empresas privadas pero supervisadas por la aduana. Asimismo, el almacén se constituye como zona primaria aduanera, donde toda mercadería está bajo potestad de la Aduana del Perú.

Los servicios que estas empresas prestan son: almacenaje aduanero, manipuleos, aforos previos, aforos físicos, fiscalizaciones, trasegados, fumigación, lavado de contenedor etc.

Solo se encuentran en estos terminales las mercancías que no han caído en abandono legal.

Los principales terminales de almacenamiento son:

Alconsa
Imex Callao SA
EnapU
Imupesa
Neptunia
Tramarsa
Unimar SA
Universal Cosmos

¿Cuáles son las normas de etiquetado y marcas en los embalajes de exportación?

Generalmente los importadores o clientes proporcionan la información sobre las normas de embalaje, etiquetado y marcado requerido en los mercados a los que hay que exportar. Asimismo los exportadores pueden recurrir a distintas fuentes de información tanto nacionales como Internacionales, tales como:

En el exterior:

- Cámaras de Comercio del país de destino
- Organismos internacionales de comercio
- Asociaciones de embaladores
- Agentes despachadores
- Agentes de carga y transporte
- Oficinas Comerciales de Perú en el extranjero

En el Perú:

- Comisión para la Promoción de Exportaciones Prompex
- Cámara de Comercio
- Asociación de Exportadores

En Internet

- Centro de Comercio Internacional — CCI — Export Packaging:
[http://www.intracen.orgfservicesfep\(publicat.htm](http://www.intracen.orgfservicesfep(publicat.htm)
- Ecoenvases: <http://www.ecoenvases.com>
- The Institute of Packing: <http://www.lop.co.uk>

¿Qué organismo regula las tarifas y fletes de transporte internacional?

Actualmente las tarifas y fletes para el transporte internacional de mercancías se rigen por la

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

oferta y la demanda. Sin embargo, existen ciertas referencias que ayudan a inferir los límites entre los cuales se negocia dichas tarifas.

En el caso del Transporte Marítimo, que involucra aproximadamente el 85% de las transacciones internacionales, existen las Conferencias de Fletes que son grupos de compañías navieras que prestan servicios de línea regular en puertos específicos. Fijan y publican tarifas de fletes comunes, observan unas normas de calidad y establecen horarios regulares. También existen las compañías navieras que no son miembros de las Conferencias que se llaman independientes O transportistas fuera de Conferencia Y no siguen las tarifas de los fletes de las Conferencias ni observan sus normas de calidad ni sus horarios.

En el caso de Transporte Aéreo las tarifas de los fletes son determinadas por IATA, que establece un sistema en el cual los fletes se reducen de acuerdo con el peso de la mercancía los beneficios de la consolidación de carga son evidentes y existen tarifas preferentes para ciertas mercancías básicas Al igual que en los fletes marítimos, las tarifas también están sujetas a una relación entre el volumen y el peso.

En el caso del Transporte Terrestre las tarifas varían enormemente de un país á otro Una de estas razones es el costo laboral de los conductores. La base para la determinación del precio parte del peso de la mercancía, sujeto a una relación entre el volumen y peso. Esta relación se sitúa a medio camino entre la del Transporte Marítimo (1,33 a 1) y la del Transporte Aéreo (6 a 1) y es de 3 a 1.

¿Cómo afecta la exportación, las discrepancias en los documentos de embarque?

Existen muchas pruebas de las consecuencias de documentos mal preparados. Los costos para los afectados ascienden a millones de dólares todos los años. Con mucha frecuencia, estos costos acaban siendo pagados por el exportador.

Los costos son de cuatro tipos:

- El costo de los intereses que deben pagar los exportadores como consecuencia de demoras en la recepción de los pagos.
- Los costos de eliminar el problema: cuentas de teléfono, gastos de mensajería enviar los documentos sustitutivos, gastos bancarios de la modificación de documentos como las cartas de crédito y posiblemente, la pérdida de la cobertura de seguro del crédito.
- Los costos de oportunidad por la pérdida de tiempo y retención o suspensión de los procesos de despacho, tránsito u operación bancaria.
- Quizá lo más grave, pero también lo más difícil de cuantificar, sea el costo de las relaciones entre el exportador y el cliente. Con mucha frecuencia, un nuevo cliente se disgustará tanto por una mala documentación y por los problemas que plantea,

que se mostrará reacio a seguir realizando transacciones con el exportador de que se trate.

¿Qué porcentaje del costo total debe representar el embalaje?

El costo de embalaje puede variar enormemente en relación con el costo total ya que está influido, principalmente, por la naturaleza del producto el método de embarque, la cadena de distribución, el valor del producto y las preferencias del consumidor en el mercado concerniente. Por lo que no hay un costo promedio estándar para el embalaje.

No obstante, el objetivo principal del embalaje es que los productos lleguen con seguridad al comprador y/o importador y, con el tiempo al cliente final, al menor costo posible. Es casi imposible que lleguen todos los productos a su destino en perfectas condiciones a un precio razonable de embalaje, pues siempre habrá daños o pérdidas. El embalaje adecuado tiene que garantizar una entrega aceptable al comprador al menor costo posible. Sin embargo, demasiado embalaje quizás sea una pérdida de dinero y también represente un costo adicional al ambiente, mientras que un embalaje inadecuado puede causar grandes pérdidas.

Aunque los costos siempre importan, en el caso del empaque para el consumidor final, tenga en mente las preferencias del consumidor en el mercado de exportación meta.

PARTE III

LA LEY GENERAL DE ADUANAS Y SU REGLAMENTO

CAPITULO I

LEY GENERAL DE ADUANAS DECRETO LEGISLATIVO No. 1053

LEY GENERAL DE ADUANAS

SECCION PRIMERA DISPOSICIONES GENERALES

TÍTULO I OBJETO, DEFINICIONES Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

Artículo 1°.- Objeto

El presente Decreto Legislativo tiene por objeto regular la relación jurídica que se establece entre la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT y las personas naturales y jurídicas que intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías hacia y desde el territorio aduanero.

Artículo 2°.- Definiciones

Para los fines a que se contrae el presente Decreto Legislativo se define como:

Acciones de control extraordinario.- Aquellas que la autoridad aduanera puede disponer de manera adicional a las ordinarias, para la verificación del cumplimiento de las obligaciones y la prevención de los delitos aduaneros o infracciones administrativas, que pueden ser los operativos especiales, las acciones de fiscalización, entre otros. La realización de estas acciones no opera de manera formal ante un trámite aduanero regular, pudiendo disponerse antes, durante o después del trámite de despacho, por las aduanas operativas o las intendencias facultadas para dicho fin.

Acciones de control ordinario.- Aquellas que corresponde adoptarse para el trámite aduanero de ingreso, salida y destinación aduanera de mercancías, conforme a la normatividad vigente, que incluyen las acciones de revisión documentaria y reconocimiento físico, así como el análisis de muestras, entre otras acciones efectuadas como parte del proceso de despacho aduanero, así como la atención de solicitudes no contenciosas.

Administración Aduanera.- Órgano de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria competente para aplicar la legislación aduanera, recaudar los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo así como los recargos de corresponder, aplicar otras leyes y reglamentos relativos a los regímenes aduaneros, y ejercer la potestad aduanera. El término también designa una parte cualquiera de la Administración Aduanera, un servicio o una oficina de ésta.

Aforo.- Facultad de la autoridad aduanera de verificar la naturaleza, origen, estado, cantidad, calidad, valor, peso, medida, y clasificación arancelaria de las mercancías, para la correcta determinación de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables así como los recargos de corresponder, mediante el reconocimiento físico y/o la revisión documentaria.

Agente de carga internacional.- Persona que puede realizar y recibir embarques, consolidar, y desconsolidar mercancías, actuar como operador de transporte multimodal sujetándose a las leyes de la materia y emitir documentos propios de su actividad, tales como conocimientos de embarque, carta de porte aéreo, carta de porte terrestre, certificados de recepción y similares.

Almacén aduanero.- Local destinado a la custodia temporal de las mercancías cuya administración puede estar a cargo de la autoridad aduanera, de otras dependencias públicas o de personas naturales o jurídicas, entendiéndose como tales a los depósitos temporales y depósitos aduaneros.

Autoridad aduanera.- Funcionario de la Administración Aduanera que de acuerdo con su competencia, ejerce la potestad aduanera.

Bienes de capital.- Máquinas y equipos susceptibles de depreciación que intervienen en forma directa en una actividad productiva sin que este proceso modifique su naturaleza. Las mercancías incluidas en los ítems que comprenden la suma de las categorías “410 bienes de capital (excepto el equipo de transporte)” y “521 equipo de transporte industrial”, de la Clasificación por Grandes Categorías Económicas, definidas con referencia a la CUCI, Revisado 3 de Naciones Unidas.

Carga consolidada.- Agrupamiento de mercancías pertenecientes a uno o a varios consignatarios, reunidas para ser transportadas de un puerto, aeropuerto o terminal terrestre con destino a otro puerto, aeropuerto o terminal terrestre, en contenedores o similares, siempre y cuando se encuentren amparadas por un mismo documento de transporte.

Comiso.- Sanción que consiste en la privación definitiva de la propiedad de las mercancías, a favor del Estado.

Condiciones de la transacción.- Circunstancias de una transacción por la que se produce el ingreso o salida de una mercancía del país. Comprende los siguientes datos:

- Identificación del importador, exportador o dueño o consignatario de las mercancías;
- Nivel comercial del importador;
- Identificación del proveedor o destinatario;
- Naturaleza de la transacción;
- Identificación del intermediario de la transacción;
- Número y fecha de factura;
- INCOTERM cuando se haya pactado y en caso contrario término de entrega;
- Documento de transporte;
- Datos solicitados dentro del rubro "Condiciones de la transacción" de los formularios de la declaración aduanera de mercancías.

Consignante.- Es la persona natural o jurídica que envía mercancías a un consignatario en el país o hacia el exterior

Consignatario.- Persona natural o jurídica a cuyo nombre se encuentra manifestada la mercancía o que la adquiere por endoso del documento de transporte.

Control aduanero.- Conjunto de medidas adoptadas por la Administración Aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera, o de cualesquiera otras disposiciones cuya aplicación o ejecución es de competencia o responsabilidad de ésta.

Declaración aduanera de mercancías.- Documento mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que deberá aplicarse a las mercancías, y suministra los detalles que la Administración Aduanera requiere para su aplicación.

Declarante.- Persona que suscribe y presenta una declaración aduanera de mercancías en nombre propio o en nombre de otro, de acuerdo a legislación nacional.

Depositario.- La persona jurídica autorizada por la Administración Aduanera para operar un almacén aduanero.

Depósito aduanero.- Local donde se ingresan y almacenan mercancías solicitadas al régimen de depósito aduanero. Pueden ser privados o públicos.

Depósitos francos.- Locales cerrados, señalados dentro del territorio nacional y autorizados por el Estado, en los cuales para la aplicación de derechos aduaneros, impuestos a la importación para el consumo y recargos, se considera que las mercancías no se encuentran en el territorio aduanero.

Depósito temporal.- Local donde se ingresan y almacenan temporalmente mercancías pendientes de la autorización de levante por la autoridad aduanera.

Depósito temporal postal.- Local destinado para el almacenamiento, clasificación y despacho de los envíos postales.

Derechos arancelarios o de aduana.- Impuestos establecidos en el Arancel de Aduanas a las mercancías que entren al territorio aduanero.

Despachador de aduana.- Persona facultada para efectuar el despacho aduanero de las mercancías.

Despacho aduanero.- Cumplimiento del conjunto de formalidades aduaneras necesarias para que las mercancías sean sometidas a un régimen aduanero.

Destinación aduanera.- Manifestación de voluntad del declarante expresada mediante la declaración aduanera de mercancías, con la cual se indica el régimen aduanero al que debe ser sometida la mercancía que se encuentra bajo la potestad aduanera.

Documento de envíos postales.- Documento que contiene información relacionada al medio o unidad de transporte, fecha de llegada y recepción, número de bultos, peso e identificación genérica de los envíos postales.

Documento electrónico.- Conjunto de datos estructurados basados en impulsos electromagnéticos de códigos binarios, elaborados, generados, transmitidos, comunicados y archivados a través de medios electrónicos.

Elaboración.- Proceso por el cual las mercancías se incorporan en la fabricación de una nueva mercancía.

Ensamblaje o montaje.- Unión, acoplamiento o empalme de dos o más piezas.

Envíos de entrega rápida.- Documentos, materiales impresos, paquetes u otras mercancías, sin límite de valor o peso, que requieren de traslado urgente y disposición inmediata por parte del destinatario, transportados al amparo de una guía de envíos de entrega rápida.

Factura original.- Se entiende como facturas originales las emitidas por el proveedor, que acreditan los términos de la transacción comercial, de acuerdo a los usos y costumbres del comercio. Dicho documento podrá ser transmitido, emitido, impreso o recibido por cualquier medio, físico o electrónico.

Formalidades aduaneras.- Todas las acciones que deben ser llevadas a cabo por las personas interesadas y por la Administración Aduanera a los efectos de cumplir con la legislación aduanera.

Franquicia.- Exención total o parcial del pago de tributos, dispuesta por ley.

Garantía.- Instrumento que asegura, a satisfacción de la Administración Aduanera, el cumplimiento de las obligaciones aduaneras y otras obligaciones cuyo cumplimiento es verificado por la autoridad aduanera.

Guía de envíos de entrega rápida: Documento que contiene el contrato entre el consignante ó consignatario y la empresa de servicio de entrega rápida, y en el que se declara la descripción, cantidad y valor del envío que la ampara, según la información proporcionada por el consignante o embarcador.

Incautación.- Medida preventiva adoptada por la Autoridad Aduanera que consiste en la toma de posesión forzosa y el traslado de la mercancía a los almacenes de la SUNAT, mientras se determina su situación legal definitiva.

Inmovilización.- Medida preventiva mediante la cual la Autoridad Aduanera dispone que las mercancías deban permanecer en un lugar determinado y bajo la responsabilidad de quien señale, a fin de someterlas a las acciones de control que estime necesarias.

Levante.- Acto por el cual la autoridad aduanera autoriza a los interesados a disponer de las mercancías de acuerdo con el régimen aduanero solicitado.

Manifiesto de carga.- Documento que contiene información respecto del medio o unidad de transporte, número de bultos, peso e identificación de la mercancía que comprende la carga, incluida la mercancía a granel.

Manifiesto de envíos de entrega rápida.- Documento que contiene la información respecto del medio de transporte, cantidad y tipo de bultos, así como la descripción de las mercancías, datos del consignatario y embarcador de envíos de entrega rápida, según la categorización dispuesta por la Administración Aduanera.

Medios electrónicos.- Conjunto de bienes y elementos técnicos computacionales que en unión con las telecomunicaciones permiten la generación, procesamiento, transmisión, comunicación y archivo de datos e información.

Mercancía.- Bien susceptible de ser clasificado en la nomenclatura arancelaria y que puede ser objeto de regímenes aduaneros.

Mercancía equivalente.- Aquella idéntica o similar a la que fue importada y que será objeto de reposición, reparación o cambio.

Debe entenderse por mercancía idéntica a la que es igual en todos los aspectos a la importada en lo que se refiere a la calidad, marca y prestigio comercial.

Debe entenderse por mercancía similar a la que sin ser igual en todos los aspectos a la importada, presenta características próximas a ésta en cuanto a especie y calidad.

Mercancía extranjera.- Aquella que proviene del exterior y no ha sido nacionalizada, así como la producida o manufacturada en el país y que ha sido nacionalizada en el extranjero.

Mercancía nacional.- La producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.

Muestra sin valor comercial.- Mercancía que únicamente tiene por finalidad demostrar sus características y que carece de valor comercial por sí misma.

Multa.- Sanción pecuniaria que se impone a los responsables de infracciones administrativas aduaneras.

Nota de tarja.- Documento que formulan conjuntamente el transportista o su representante con el responsable de los almacenes aduaneros o con el dueño o consignatario según corresponda, durante la verificación de lo consignado en los documentos de transporte contra lo recibido físicamente, registrando las observaciones pertinentes.

Producto compensador.- Aquél obtenido como resultado de la transformación, elaboración o reparación de mercancías cuya admisión bajo los regímenes de perfeccionamiento activo o pasivo haya sido autorizada.

Punto de llegada.- Aquellas áreas consideradas zona primaria en las que se realicen operaciones vinculadas al ingreso de mercancías al país.
En el caso de transporte aéreo, los terminales de carga del transportista regulados en las normas del sector transporte podrán ser punto de llegada siempre que sean debidamente autorizados por la Administración Aduanera como depósitos temporales.

Recargos.- Todas las obligaciones de pago diferentes a las que componen la deuda tributaria aduanera relacionadas con el ingreso y la salida de mercancías.

Reconocimiento físico.- Operación que consiste en verificar lo declarado, mediante una o varias de las siguientes actuaciones: reconocer las mercancías, verificar su naturaleza, origen, estado, cantidad, calidad, valor, peso, medida, o clasificación arancelaria.

Reconocimiento previo.- Facultad del dueño, consignatario o sus comitentes de realizar en presencia del depositario, la constatación y verificación de la situación y condición de la mercancía o extraer muestras de la misma, antes de la presentación de la declaración de mercancías, previo aviso a la autoridad aduanera.

Revisión documentaria.- Examen realizado por la autoridad aduanera de la información contenida en la declaración aduanera de mercancías y en los documentos que la sustentan.

SUNAT.- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Tarja al detalle.- Documento que formulan conjuntamente el agente de carga internacional con el almacén aduanero o con el dueño o consignatario según corresponda, durante la verificación de los documentos de transporte, registrando las observaciones pertinentes.

Término de la descarga.- Fecha y hora en que culmina la descarga del medio de transporte.

Territorio aduanero.- Parte del territorio nacional que incluye el espacio acuático y aéreo, dentro del cual es aplicable la legislación aduanera. Las fronteras del territorio aduanero coinciden con las del territorio nacional.

La circunscripción territorial sometida a la jurisdicción de cada Administración Aduanera se divide en zona primaria y zona secundaria.

Transportista.- Persona natural o jurídica que traslada efectivamente las mercancías o que tiene el mando del transporte o la responsabilidad de éste.

Usuario aduanero certificado.- Operador de comercio exterior certificado por la SUNAT al haber cumplido con los criterios y requisitos dispuestos en el presente Decreto Legislativo, su Reglamento y aquellos establecidos en las normas pertinentes.

Zona de reconocimiento.- Área designada por la Administración Aduanera dentro de la zona primaria destinada al reconocimiento físico de las mercancías, de acuerdo al presente Decreto Legislativo y su Reglamento.

Zona franca.- Parte del territorio nacional debidamente delimitada, en la que las mercancías en ella introducidas se consideran como si no estuviesen dentro del territorio aduanero, para la aplicación de los derechos arancelarios, impuestos a la importación para el consumo y recargos a que hubiere lugar.

Zona primaria.- Parte del territorio aduanero que comprende los puertos, aeropuertos, terminales terrestres, centros de atención en frontera para las operaciones de desembarque, embarque, movilización o despacho de las mercancías y las oficinas, locales o dependencias destinadas al servicio directo de una aduana. Adicionalmente, puede comprender recintos aduaneros, espacios acuáticos o terrestres, predios o caminos habilitados o autorizados para las operaciones arriba mencionadas. Esto incluye a los almacenes y depósitos de mercancía que cumplan con los requisitos establecidos en la normatividad vigente y hayan sido autorizados por la Administración Aduanera.

Zona secundaria.- Parte del territorio aduanero no comprendida como zona primaria o zona franca.

Artículo 3º.- **Ámbito de aplicación**

El presente Decreto Legislativo rige para todas las actividades aduaneras en el Perú y es aplicable a toda persona, mercancía y medio de transporte dentro del territorio aduanero.

TÍTULO II PRINCIPIOS GENERALES

Artículo 4º.- Facilitación del comercio exterior

Los servicios aduaneros son esenciales y están destinados a facilitar el comercio exterior, a contribuir al desarrollo nacional y a velar por el control aduanero y el interés fiscal.

Para el desarrollo y facilitación de las actividades aduaneras, la Administración Aduanera deberá expedir normas que regulen la emisión, transferencia, uso y control de documentos e información, relacionados con tales actividades, sea ésta soportada por medios documentales o electrónicos que gozan de plena validez legal.

Artículo 5º.- Cooperación e intercambio de información

Para el desarrollo de sus actividades la Administración Aduanera procurará el intercambio de información y/o la interoperabilidad con los sistemas de otras administraciones aduaneras o ventanillas únicas del mundo de manera electrónica o la integración de los procesos interinstitucionales, así como la cooperación con empresas privadas y entidades públicas nacionales y extranjeras.

Las entidades públicas que registran datos en medios electrónicos, se encuentran obligadas, salvo las excepciones previstas en la Constitución y la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, a poner a disposición de la Administración Aduanera dicha información de manera electrónica.

La Administración Aduanera deberá disponer medidas para que el intercambio de datos y documentos que sean necesarios entre la autoridad aduanera y los operadores de comercio exterior se realicen por medios electrónicos.

Artículo 6º.- Participación de agentes económicos

El Estado promueve la participación de los agentes económicos en la prestación de los servicios aduaneros, mediante la delegación de funciones al sector privado.

Por Decreto Supremo refrendado por el Titular de Economía y Finanzas, previa coordinación con la Administración Aduanera, se dictarán las normas necesarias para que, progresivamente se permita a través de delegación de funciones, la participación del sector privado en la prestación de los diversos servicios aduaneros en toda la República bajo la permanente supervisión de la Administración Aduanera.

Artículo 7º.- Gestión de la calidad y uso de estándares internacionales

La prestación de los servicios aduaneros deberá tender a alcanzar los niveles establecidos en las normas internacionales sobre sistemas de gestión de la calidad, con énfasis en los procesos, y a aplicar estándares internacionales elaborados por organismos internacionales vinculados al comercio exterior.

Artículo 8º.- Buena fe y presunción de veracidad

Los principios de buena fe y de presunción de veracidad son base para todo trámite y procedimiento administrativo aduanero de comercio exterior.

Artículo 9º.- Publicidad

Todo documento emitido por la SUNAT, cualquiera sea su denominación que constituya una norma exigible a los operadores de comercio exterior debe cumplir con el requisito de publicidad.

Las resoluciones que determinan la clasificación arancelaria y las resoluciones anticipadas se publican en el portal de la SUNAT.

En la medida de lo posible, la SUNAT publicará por adelantado cualesquiera regulaciones de aplicación general que rijan asuntos aduaneros que proponga adoptar, y brindará a las personas interesadas la oportunidad de hacer comentarios previamente a su adopción.

SECCION SEGUNDA SUJETOS DE LA OBLIGACIÓN ADUANERA

TÍTULO I SERVICIO ADUANERO NACIONAL

Artículo 10°.- Administración Aduanera

La Administración Aduanera se encarga de la administración, recaudación, control y fiscalización aduanera del tráfico internacional de mercancías, medios de transporte y personas, dentro del territorio aduanero.

Artículo 11°.- Condiciones mínimas del servicio

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones garantizará que los puertos, aeropuertos o terminales terrestres internacionales cuenten con:

- a) Instalaciones adecuadas para el desempeño apropiado de las funciones de la Administración Aduanera;
- b) Patio de contenedores o de carga y zonas de reconocimiento físico y de desconsolidación de mercancías, proporcionales al movimiento de sus operaciones;

Artículo 12°.- Interpretación y emisión de pronunciamientos

La Administración Aduanera está facultada para interpretar y emitir pronunciamiento técnico-tributario sobre los alcances de las disposiciones legales en materia aduanera.

Artículo 13°.- Consultas

La Administración Aduanera mantendrá puntos de contacto, que pueden ser incluso electrónicos o virtuales, para la atención de consultas formuladas por los operadores de comercio exterior sobre materia aduanera y publicará por Internet el procedimiento para la atención de las consultas.

Artículo 14°.- Carné de operadores de comercio exterior

La Administración Aduanera otorgará los carné de identificación a los representantes legales y auxiliares de los operadores de comercio exterior de acuerdo a lo que establezca el Reglamento. Dichos carné deberán ser exhibidos para la atención de todo trámite o diligencia ante la autoridad aduanera.

TÍTULO II OPERADORES DEL COMERCIO EXTERIOR

Artículo 15º.- Operadores de comercio exterior

Son operadores de comercio exterior los despachadores de aduana, transportistas o sus representantes, agentes de carga internacional, almacenes aduaneros, empresas del servicio postal, empresas de servicio de entrega rápida, almacenes libres (Duty Free), beneficiarios de material de uso aeronáutico, dueños, consignatarios y en general cualquier persona natural o jurídica interviniente o beneficiaria, por sí o por otro, en los regímenes aduaneros previstos en el presente Decreto Legislativo sin excepción alguna.

Artículo 16º.- Obligaciones generales de los operadores de comercio exterior

Son obligaciones de los operadores de comercio exterior:

- a) Mantener y cumplir los requisitos y condiciones vigentes para operar;
- b) Conservar la documentación y los registros que establezca la Administración Aduanera, durante cinco (5) años;
- c) Comunicar a la Administración Aduanera el nombramiento y la revocación del representante legal y de los auxiliares, dentro del plazo de cinco (5) días contados a partir del día siguiente de tomado el acuerdo;
- d) Cautelar la integridad de las medidas de seguridad colocadas o verificadas por la autoridad aduanera;
- e) Facilitar a la autoridad aduanera las labores de reconocimiento, inspección o fiscalización, debiendo prestar los elementos logísticos necesarios para esos fines;
- f) Proporcionar, exhibir o entregar la información o documentación requerida, dentro del plazo establecido legalmente u otorgado por la autoridad aduanera;
- g) Comparecer ante la autoridad aduanera cuando sean requeridos;
- h) Llevar los libros, registros y/o documentos aduaneros exigidos cumpliendo con las formalidades establecidas;
- i) Permitir el acceso a sus sistemas de control y seguimiento para las acciones de control aduanero, de acuerdo a lo que establezca la Administración Aduanera;
- j) Otras que se establezcan en el Reglamento.

CAPÍTULO I De los despachadores de aduana

Artículo 17º.- Despachadores de aduana

Son despachadores de aduana los siguientes:

- a) Los dueños, consignatarios o consignantes;

- b) Los despachadores oficiales;
- c) Los agentes de aduana.

Artículo 18°.- Responsabilidad general de los despachadores de aduana

Las personas naturales o jurídicas autorizadas como despachadores de aduana o entidades públicas que efectúen despachos aduaneros responden patrimonialmente frente al fisco por los actos u omisiones en que incurra su representante legal, despachador oficial o auxiliares de despacho registrados ante la Administración Aduanera.

Artículo 19°.- Obligaciones generales de los despachadores de aduana

Son obligaciones de los despachadores de aduana:

- a) Desempeñar personal y habitualmente las funciones propias de su cargo, sin perjuicio de la facultad de hacerse representar por su apoderado debidamente acreditado;
- b) Verificar los datos de identificación del dueño o consignatario o consignante de la mercancía o de su representante, que va a ser despachada, conforme a lo que establece la Administración Aduanera;
- c) Destinar la mercancía al régimen, tipo de despacho o modalidad del régimen que corresponda;
- d) Destinar la mercancía con los documentos exigibles según el régimen aduanero, de acuerdo con la normatividad vigente;
- e) No destinar mercancía de importación prohibida;
- f) Destinar la mercancía restringida con la documentación exigida por las normas específicas para cada mercancía, así como comprobar la expedición del documento definitivo, cuando se hubiere efectuado el trámite con documento provisional, comunicando a la autoridad aduanera su emisión o denegatoria de su expedición en la forma y plazo establecidos por el Reglamento; exceptuándose su presentación inicial en aquellos casos que por normatividad especial la referida documentación se obtenga luego de numerada la declaración;
- g) Que el titular, el representante legal, los socios o gerentes de la empresa no hayan sido condenados con sentencia firme por delitos dolosos;
- h) Otras que se establezcan en el Reglamento.

Subcapítulo I

De los dueños, consignatarios o consignantes

Artículo 20°.- Dueños, consignatarios o consignantes

Los dueños, consignatarios o consignantes, autorizados para operar como despachadores de aduana de sus mercancías deben constituir previamente garantía a satisfacción de la

SUNAT, en respaldo del cumplimiento de sus obligaciones aduaneras, de acuerdo a la modalidad establecida en el Reglamento.

Los dueños, consignatarios o consignantes no requieren de autorización de la Administración Aduanera para efectuar directamente el despacho de sus mercancías cuando el valor FOB declarado no exceda el monto señalado en el Reglamento.

Artículo 21°.- Obligaciones específicas de los dueños, consignatarios o consignantes:

Son obligaciones de los dueños, consignatarios o consignadores:

- a) Constituir, reponer, renovar o adecuar garantía satisfacción de la SUNAT, en respaldo del cumplimiento de sus obligaciones, cuyo monto y características deben cumplir con lo establecido en el Reglamento;
- b) Comunicar a la Administración Aduanera la denegatoria de la solicitud de autorización del sector competente respecto de las mercancías restringidas;
- c) Otras que se establezcan en el Reglamento.

Subcapítulo II
De los despachadores oficiales

Artículo 22°.- Despachadores oficiales

Los despachadores oficiales son las personas que ejercen la representación legal, para efectuar el despacho de las mercancías consignadas o que consignen los organismos del sector público al que pertenecen.

Subcapítulo III
De los agentes de aduana

Artículo 23°.- Agentes de aduana

Los agentes de aduana son personas naturales o jurídicas autorizadas por la Administración Aduanera para prestar servicios a terceros, en toda clase de trámites aduaneros, en las condiciones y con los requisitos que establezcan este Decreto Legislativo y su Reglamento.

Artículo 24°.- Mandato

Acto por el cual el dueño, consignatario o consignante encomienda el despacho aduanero de sus mercancías a un agente de aduana, que lo acepta por cuenta y riesgo de aquellos, es un mandato con representación que se regula por este Decreto Legislativo y su Reglamento y en lo no previsto en éstos por el Código Civil.

Se entenderá constituido el mandato mediante el endoso del conocimiento de embarque, carta de porte aéreo, carta porte terrestre u otro documento que haga sus veces o por medio de poder especial otorgado en instrumento privado ante notario público.

Artículo 25°.- Obligaciones específicas de los agentes de aduana

Son obligaciones de los agentes de aduana, como auxiliar de la función pública:

- a) Conservar durante cinco (5) años toda la documentación original de los despachos en que haya intervenido. La SUNAT podrá disponer que el archivo de la misma se realice en medios distintos al documental, en cuyo caso el agente de aduana podrá entregar los documentos antes del plazo señalado.
- b) Transcurrido el plazo fijado en el párrafo anterior, o producida la cancelación o revocación de su autorización, deberá entregar la referida documentación conforme a las disposiciones que establezca la SUNAT. La devolución de la garantía está supeditada a la conformidad de la entrega de dichos documentos.
- c) La Administración Aduanera, podrá requerir al agente de aduana la entrega de todo o parte de la documentación original que conserva, antes del plazo señalado en el primer párrafo del presente literal, en cuyo caso la obligación de conservarla estará a cargo de la SUNAT;
- d) Expedir copia autenticada de los documentos originales que conserva en su archivo;
- e) Constituir, reponer, renovar o adecuar la garantía a satisfacción de la SUNAT, en garantía del cumplimiento de sus obligaciones, cuyo monto y demás características deben cumplir con lo establecido en el Reglamento;
- f) Comunicar a la Administración Aduanera el nombramiento y la revocación del representante legal y de los auxiliares dentro del plazo de diez (10) días contados a partir del día siguiente de tomado el acuerdo;
- g) Solicitar a la Administración Aduanera la autorización de cambio de domicilio o de local anexo, con anterioridad a su realización, lugar que deberá cumplir con los requisitos de infraestructura establecidos por la Administración Aduanera;
- h) Otras que se establezcan en el Reglamento.

CAPÍTULO II

De los transportistas o sus representantes y los agentes de carga internacional

Artículo 26°.- Transportistas o sus representantes y agentes de carga internacional

Los transportistas o sus representantes y los agentes de carga internacional que cuenten con la autorización expedida por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, deben solicitar autorización para operar ante la Administración Aduanera cumpliendo los requisitos establecidos en el Reglamento.

Artículo 27°.- Obligaciones específicas de los transportistas o sus representantes

Son obligaciones de los transportistas o sus representantes:

- a) Transmitir a la Administración Aduanera la información del manifiesto de carga en medios electrónicos, según corresponda, en la forma y plazo establecidos en el Reglamento;

- b) Entregar a la Administración Aduanera al momento del ingreso o salida del medio de transporte, el manifiesto de carga o los demás documentos, según corresponda, en la forma y plazos establecidos en el Reglamento;
- c) Entregar a la Administración Aduanera la nota de tarja o transmitir la información contenida en ésta, y de corresponder la relación de bultos faltantes o sobrantes, o las actas de inventario de las mercancías contenidas en los bultos arribados en mala condición exterior, dentro del plazo establecido en el Reglamento;
- d) Comunicar a la Administración Aduanera la fecha del término de la descarga o del embarque, en la forma y plazo establecidos en el Reglamento;
- e) Entregar al dueño o al consignatario o al responsable del almacén aduanero, cuando corresponda, las mercancías descargadas, en la forma y plazo establecidos en el Reglamento;
- f) Presentar dentro del plazo establecido en el Reglamento, la solicitud de rectificación de errores del manifiesto de carga;
- g) Entregar a los viajeros antes de la llegada del medio de transporte la declaración jurada de equipaje, cuyo formulario debe ser aprobado por la Administración Aduanera para ser llenado por los viajeros quienes luego someterán su equipaje a control aduanero;
- h) Otras que se establezcan en el Reglamento.

Artículo 28°.- Otras Obligaciones de los transportistas o sus representantes

En los regímenes de tránsito aduanero o transbordo, cuando el transportista o su representante tramite una declaración aduanera, debe cumplir con los plazos establecidos por la Autoridad Aduanera para dichos regímenes, siendo aplicables las infracciones que correspondan previstas para el despachador de aduanas en el presente Decreto Legislativo.

Artículo 29°.- Obligaciones específicas de los agentes de carga internacional

Son obligaciones de los agentes de carga internacional:

- a) Transmitir a la Administración Aduanera la información del manifiesto de carga desconsolidado y consolidado en medios electrónicos, en la forma y plazo establecidos en el Reglamento;
- b) Entregar a la Administración Aduanera el manifiesto de carga desconsolidado y consolidado y los demás documentos, en la forma y plazo que señala el Reglamento;
- c) Rectificar los errores del manifiesto de carga desconsolidado y consolidado en la forma y plazo establecidos en el Reglamento;
- d) Otras que se establezcan en el Reglamento.

CAPÍTULO III
De los Almacenes Aduaneros

Artículo 30°.- De los almacenes aduaneros

Los almacenes aduaneros son autorizados por la Administración Aduanera en coordinación con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, de acuerdo con los requisitos y condiciones establecidos en el presente Decreto Legislativo y su Reglamento.

Los almacenes aduaneros podrán almacenar en cualquiera de los lugares o recintos autorizados, además de mercancías extranjeras, mercancías nacionales o nacionalizadas, previo cumplimiento de las condiciones que establece el Reglamento.

Artículo 31°.- Obligaciones específicas de los almacenes aduaneros

Son obligaciones de los almacenes aduaneros:

- a) Acreditar ante la Administración Aduanera un nivel de solvencia económica y financiera, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento;
- b) Constituir, reponer, renovar o adecuar la garantía a satisfacción de la SUNAT, en garantía del cumplimiento de sus obligaciones, cuyo monto y demás características deben cumplir con lo establecido en el Reglamento;
- c) Contar con la disponibilidad exclusiva de las instalaciones donde se localiza el almacén;
- d) Estar localizado a una distancia máxima razonable del terminal portuario, aeroportuario o terrestre internacional de ingreso de la mercancía, la misma que será determinada, en cada caso, por el MEF a propuesta de la Administración Aduanera y en coordinación con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones;
- e) Almacenar y custodiar las mercancías que cuenten con documentación sustentatoria en lugares autorizados para cada fin, de acuerdo a lo establecido por el Reglamento;
- f) Entregar a la Administración Aduanera la tarja al detalle o transmitir la información contenida en ésta, según corresponda, dentro del plazo establecido en el Reglamento;
- g) Llevar registros e informar a la autoridad aduanera sobre las mercancías en situación de abandono legal, en la forma y plazo establecidos por la Administración Aduanera;
- h) Garantizar a la Autoridad Aduanera el acceso permanente en línea a la información que asegure la completa trazabilidad de la mercancía, permitiendo el adecuado control de su ingreso, permanencia, movilización y salida;
- i) Disponer de un sistema de monitoreo por cámaras de televisión que permitan a la aduana visualizar en línea las operaciones que puedan realizarse en el mismo;
- j) Poner a disposición de la aduana las instalaciones, equipos y medios que permitan satisfacer las exigencias de funcionalidad, seguridad e higiene para el ejercicio del control aduanero;
- k) Cumplir los requisitos en materia de seguridad contemplados en el Reglamento;

- l) Obtener autorización previa de la Administración Aduanera para modificar o reubicar los lugares y recintos autorizados;
- m) No haber sido sancionado con cancelación por infracciones a la normativa aduanera tributaria;
- n) Que el titular, el representante legal, los socios o gerentes de la empresa no hayan sido condenados con sentencia firme por delitos dolosos;
- o) Otras relacionadas con aspectos documentarios, logísticos y de infraestructura que se establezcan en el Reglamento.

Lo dispuesto en el literal d), no será de aplicación para los depósitos aduaneros privados.

CAPÍTULO IV

De las empresas del servicio postal

Artículo 32°.- Empresas de servicios postales

Son empresas de servicios postales las personas jurídicas que cuenten con concesión postal otorgada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones para proporcionar servicios postales internacionales en todas sus formas y modalidades.

Artículo 33°.- Obligaciones específicas de las empresas de servicios postales

Las empresas de servicios postales, en la forma y plazo que establezca su Reglamento, deben cumplir las siguientes obligaciones:

- a) Constituir, reponer, renovar o adecuar la garantía a satisfacción de la SUNAT, en garantía del cumplimiento de sus obligaciones, cuyo monto y demás características deben cumplir con lo establecido en el Reglamento;
- b) Transmitir electrónicamente a la Administración Aduanera la cantidad de bultos y peso bruto que se recepciona en el lugar habilitado en el aeropuerto internacional, generando las actas de traslado para dichos bultos;
- c) Elaborar las actas de traslado de los bultos del lugar habilitado en el aeropuerto internacional al Depósito Temporal Postal;
- d) Separar los envíos de distribución directa, que incluye correspondencia e impresos, del resto de la carga;
- e) Transmitir a la Administración Aduanera la información del documento de envíos postales desconsolidado;
- f) Presentar a la Administración Aduanera la solicitud de rectificación de errores del documento de envíos postales desconsolidado;
- g) Transmitir a la Administración Aduanera el peso total y número de envíos de distribución directa;
- h) Remitir a la Administración Aduanera los originales de las declaraciones y la documentación sustentatoria de los envíos remitidos

- a provincias que no tengan en ésta una sede de la Administración Aduanera;
- i) Comunicar a la Administración Aduanera respecto de los envíos postales que no han sido embarcados, reexpedidos o devueltos a origen;
 - j) Remitir a la Administración Aduanera los originales de las declaraciones simplificadas y la documentación sustentatoria;
 - k) Verificar en el momento de recepción del envío postal de exportación con Formato Unión Postal Universal - UPU no contengan mercancías prohibidas, o restringidas sin las autorizaciones correspondientes;
 - l) Otras que se establezcan en el Reglamento.

Artículo 34°.- Otras obligaciones de las empresas de servicios postales según su participación

Son de aplicación a las empresas de servicios postales, según su participación, las obligaciones de los agentes de carga internacional, depósitos temporales postales o despachadores de aduana, o una combinación de ellas, contenidas en el presente Decreto Legislativo y en su Reglamento, incluyendo las infracciones establecidas en el presente Decreto Legislativo.

CAPÍTULO V

De las empresas de servicio de entrega rápida

Artículo 35°.- De las empresas de servicio de entrega rápida

Son empresas del servicio de entrega rápida las personas naturales o jurídicas que cuentan con la autorización otorgada por la autoridad competente y acreditadas por la Administración Aduanera, que brindan un servicio que consiste en la expedita recolección, transporte y entrega de los envíos de entrega rápida, mientras se tienen localizados y se mantiene el control de éstos durante todo el suministro del servicio.

En el caso que, los envíos a los que se refiere el artículo precedente se encuentren comprendidos en el Decreto Legislativo N° 685, las personas naturales o jurídicas que brinden dicho servicio, deberán contar con la concesión postal otorgada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, debiendo sujetarse a las disposiciones que este emita.

Artículo 36°.- Obligaciones de las empresas del servicio de entrega rápida

Son obligaciones de las empresas del servicio de entrega rápida:

- a) Constituir, reponer, renovar o adecuar la garantía a satisfacción de la SUNAT, en garantía del cumplimiento de sus obligaciones, cuyo monto y demás características deben cumplir con lo establecido en el Reglamento;
- b) Transmitir por medios electrónicos a la Administración Aduanera la información del manifiesto de envíos de entrega rápida, desconsolidado por categorías, con antelación a la llegada o después de la salida del medio transporte, en la forma y plazo establecidos en su reglamento;
- c) Presentar a la autoridad aduanera los envíos de entrega rápida, identificados individualmente desde origen con su correspondiente guía de envíos de entrega rápida por envío, en la forma que establezca su reglamento;

- d) Mantener actualizado un registro de los envíos de entrega rápida desde la recolección hasta su entrega, en la forma y condiciones establecidas en su reglamento;
- e) Que el titular, el representante legal, los socios o gerentes de la empresa no hayan sido condenados con sentencia firme por delitos dolosos.

Artículo 37°. Otras obligaciones de las empresas del servicio de entrega rápida según su participación

Son de aplicación a las empresas del servicio de entrega rápida, según su participación, las obligaciones de los transportistas, agentes de carga internacional, almacén aduanero, despachador de aduana, dueño, consignatario o consignante, o una combinación de ellos, contenidas en el presente Decreto Legislativo y en su Reglamento, incluyendo las infracciones establecidas en el presente Decreto Legislativo.

CAPITULO VI

De los Almacenes Libres (Duty Free)

Artículo 38°.- Almacenes libres (Duty Free)

Locales autorizados por la Administración Aduanera ubicados en los puertos o aeropuertos internacionales administrados por una persona natural o jurídica para el almacenamiento y venta de mercancías nacionales o extranjeras a los pasajeros que entran o salen del país o se encuentran en tránsito, en las condiciones y con los requisitos establecidos en el presente Decreto Legislativo y en su Reglamento.

Artículo 39.- Obligaciones específicas de los almacenes libres (Duty Free)

Son obligaciones de los almacenes libres (Duty Free):

- a) Transmitir la información de las operaciones que realicen en la forma y plazos establecidos por la Administración Aduanera;
- b) Mantener las medidas de seguridad y vigilancia de sus locales;
- c) Almacenar las mercancías en los locales autorizados por la Administración Aduanera y vender únicamente mercancías sometidas a control por la autoridad aduanera;
- d) Mantener actualizado un registro e inventario de las operaciones de ingreso y salida de las mercancías extranjeras y nacionales, así como la documentación sustentatoria, en la forma establecida por la Administración Aduanera;
- e) Informar respecto de la relación de las mercancías que hubieren sufrido daño, pérdida o se encuentren vencidas, en la forma y plazo establecidos por la Administración Aduanera;
- f) Otras que se establezcan en el Reglamento.

Artículo 40°.- Otras obligaciones de los almacenes libres (Duty Free) según su participación

Son de aplicación a los operadores de los almacenes libres (Duty Free), según su participación, las obligaciones de los despachadores de aduana, en su condición de dueño,

consignatario o consignante, contenidas en el presente Decreto Legislativo y en su Reglamento, incluyendo las infracciones establecidas en el presente Decreto Legislativo.

CAPÍTULO VII

De los beneficiarios de material de uso aeronáutico

Artículo 41°.- Beneficiarios de material de uso aeronáutico

Son beneficiarios de material de uso aeronáutico los explotadores aéreos, operadores de servicios especializados aeroportuarios y los aeródromos, siempre que cuenten con la autorización otorgada por el sector competente. Para este efecto deben contar con un depósito autorizado por la Administración Aduanera ubicado dentro de los límites de los aeropuertos internacionales o lugares habilitados, en las condiciones y los requisitos establecidos en el presente Decreto Legislativo y su Reglamento.

Artículo 42°.- Obligaciones específicas de los beneficiarios de material de uso aeronáutico

Son obligaciones de los beneficiarios de material de uso aeronáutico:

- a) Mantener las medidas de seguridad y vigilancia de los bienes que ingresan al depósito de material de uso aeronáutico;
- b) Llevar un registro automatizado de las operaciones de ingreso y salida de los bienes del depósito de material de uso aeronáutico, de acuerdo a lo establecido por la Administración Aduanera;
- c) Transmitir los reportes en base a la información contenida en el registro a que se refiere el literal anterior; los cuales deberán ser enviados en la forma y plazo que establezca la Administración Aduanera;
- d) Mantener actualizado el inventario de los materiales de uso aeronáutico almacenados, así como la documentación sustentatoria, de acuerdo a lo establecido por la Administración Aduanera;
- e) Informar respecto de la relación de las mercancías que hubieren sufrido daño o se encuentren vencidas, en la forma y plazo establecidos por la Administración Aduanera;
- f) Informar de las modificaciones producidas en los lugares autorizados del depósito de material de uso aeronáutico, en la forma y plazo establecidos por la Administración Aduanera;
- g) Otras que se establezcan en el Reglamento.

Artículo 43°.- Otras obligaciones de los beneficiarios de material de uso aeronáutico según su participación

Son de aplicación a los beneficiarios de material de uso aeronáutico las disposiciones, según su participación, las obligaciones de los despachadores de aduana, en su condición de dueño, consignatario o consignante, contenidas en el presente Decreto Legislativo y en su Reglamento, incluyendo las infracciones establecidas en el presente Decreto Legislativo.

CAPÍTULO VIII

Del usuario aduanero certificado

Artículo 44°.- Criterios de otorgamiento

Los criterios para el otorgamiento de la certificación del usuario aduanero certificado incluyen una trayectoria satisfactoria de cumplimiento de la normativa vigente, un sistema adecuado de registros contables y logísticos que permita la trazabilidad de las operaciones, solvencia financiera y patrimonial debidamente comprobada y un nivel de seguridad adecuado.

Mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas se podrán incluir criterios adicionales y se establecerán los requisitos e indicadores para el cumplimiento de los criterios.

Artículo 45°.- Facilidades

Todo usuario aduanero certificado podrá acogerse a las facilidades en cuanto a control y simplificación aduaneros siempre que cumpla con los criterios de otorgamiento establecidos. Las referidas facilidades serán establecidas e implementadas gradualmente, en la forma y condiciones que establezca la Administración Aduanera.

Artículo 46°.-Certificación

La forma y modalidad de aplicación de las certificaciones serán reguladas mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas.

Los certificados otorgados por la Administración Aduanera tendrán una vigencia de tres (3) años, siempre que el usuario mantenga los requisitos para su calificación. De no mantenerlos, se suspenderá o revocará el certificado, de acuerdo a lo establecido mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas.

La certificación puede ser renovada previa evaluación del cumplimiento de los requisitos vigentes.

SECCIÓN TERCERA

REGÍMENES ADUANEROS

TÍTULO I

GENERALIDADES

Artículo 47°.- Tratamiento aduanero

Las mercancías que ingresan o salen del territorio aduanero por las aduanas de la República deben ser sometidas a los regímenes aduaneros señalados en esta sección. Las mercancías sujetas a tratados o convenios suscritos por el Perú se rigen por lo dispuesto en ellos.

Artículo 48°.- Responsabilidad

La responsabilidad por el incumplimiento de las obligaciones derivadas de la aplicación de los regímenes de admisión temporal para reexportación en el mismo estado, exportación temporal para reimportación en el mismo estado, exportación temporal para

perfeccionamiento pasivo y admisión temporal para perfeccionamiento activo, recae exclusivamente en los beneficiarios de dichos regímenes.

TÍTULO II REGÍMENES DE IMPORTACIÓN

CAPÍTULO I De la importación para el consumo

Artículo 49°.- Importación para el consumo

Régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante.

Artículo 50°.- Importación a zonas de tratamiento aduanero especial

Las mercancías extranjeras importadas para el consumo en zonas de tratamiento aduanero especial se considerarán nacionalizadas sólo respecto a dichos territorios.

Para que dichas mercancías se consideren nacionalizadas en el territorio aduanero deberán someterse a la legislación vigente en el país, sirviéndoles como pago a cuenta los tributos que hayan gravado su importación para el consumo.

CAPÍTULO II De la reimportación en el mismo estado

Artículo 51°.- Reimportación en el mismo estado

Régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero de mercancías exportadas con carácter definitivo sin el pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, con la condición de que no hayan sido sometidas a ninguna transformación, elaboración o reparación en el extranjero, perdiéndose los beneficios que se hubieren otorgado a la exportación.

Artículo 52°.- Plazo

El plazo máximo para acogerse a lo dispuesto en el artículo anterior será de doce (12) meses contado a partir de la fecha del término del embarque de la mercancía exportada.

CAPÍTULO III De la admisión temporal para reexportación en el mismo estado

Artículo 53°.- Admisión temporal para reexportación en el mismo estado

Régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero de ciertas mercancías, con suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, siempre que sean identificables y estén destinadas a cumplir un fin determinado en un lugar específico para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna, con excepción de la depreciación normal originada por el uso que se haya hecho de las mismas.

Las mercancías que podrán acogerse al presente régimen serán determinadas de acuerdo al listado aprobado por Resolución Ministerial de Economía y Finanzas.

Artículo 54°.- Contratos o convenios con el Estado

La admisión temporal para reexportación en el mismo estado, realizada al amparo de contratos con el Estado o normas especiales, así como convenios suscritos con el Estado sobre el ingreso de mercancías para investigación científica destinadas a entidades del Estado, universidades e instituciones de educación superior, debidamente reconocidas por la autoridad competente, se regulará por dichos contratos o convenios y en lo que no se oponga a ellos, por lo dispuesto en el presente Decreto Legislativo y su Reglamento.

Artículo 55°.- Accesorios, partes y repuestos

Los accesorios, partes y repuestos que no se importen conjuntamente con los bienes de capital admitidos temporalmente podrán ser sometidos al presente régimen, siempre y cuando se importen dentro del plazo autorizado.

Artículo 56°.- Plazo

La admisión temporal para reexportación en el mismo estado es automáticamente autorizada con la presentación de la declaración y de la garantía a satisfacción de la SUNAT con una vigencia igual al plazo solicitado y por un plazo máximo de dieciocho (18) meses computado a partir de la fecha del levante. Si el plazo fuese menor, las prórrogas serán aprobadas automáticamente con la sola renovación de la garantía antes del vencimiento del plazo otorgado y sin exceder el plazo máximo.

Para el material de embalaje de productos de exportación, se podrá solicitar un plazo adicional de hasta seis (6) meses.

En los casos establecidos en el Artículo 54° el plazo del régimen se sujetará a lo establecido en los contratos, normas especiales o convenios suscritos con el Estado a que se refieren dicho artículo.

Artículo 57°.- Garantía

Para autorizar el presente régimen se deberá constituir garantía a satisfacción de la SUNAT por una suma equivalente a los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, más un interés compensatorio sobre dicha suma, igual al promedio diario de la TAMEX por día proyectado desde la fecha de numeración de la declaración hasta la fecha de vencimiento del plazo del régimen, a fin de responder por la deuda existente al momento de la nacionalización.

Artículo 58°.- Buen contribuyente de la admisión temporal para reexportación en el mismo estado

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Las personas naturales o jurídicas que soliciten el presente régimen podrán garantizar sus obligaciones en la forma y modo que se establezca mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas.

Artículo 59°.- Conclusión del régimen

El presente régimen concluye con:

- a) La reexportación de la mercancía, en uno o varios envíos y dentro del plazo autorizado;
- b) El pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables y recargos de corresponder, más el interés compensatorio igual al promedio diario de la TAMEX por día, computado a partir de la fecha de numeración de la declaración hasta la fecha de pago, conforme a lo establecido por la Administración Aduanera, en cuyo caso se dará por nacionalizada la mercancía;
- c) La destrucción total o parcial de la mercancía por caso fortuito o fuerza mayor debidamente acreditada, o a solicitud del beneficiario la cual debe ser previamente aceptada por la autoridad aduanera conforme a lo establecido en el Reglamento;

Si al vencimiento del plazo autorizado no se hubiera concluido con el régimen de acuerdo a lo señalado en el párrafo precedente, la SUNAT automáticamente dará por nacionalizada la mercancía, por concluido el régimen, y ejecutará la garantía. Tratándose de mercancía restringida que no cuenten con la autorización de ingreso permanente al país, la Administración Aduanera informará al sector competente para que proceda a su comiso de acuerdo a la normatividad respectiva.

TÍTULO III REGÍMENES DE EXPORTACIÓN

CAPÍTULO I De la exportación definitiva

Artículo 60°.- Exportación definitiva

Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.

La exportación definitiva no está afecta a ningún tributo.

Artículo 61° - Plazos

Las mercancías deben ser embarcadas dentro del plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de la numeración de la declaración.

La regularización del régimen se realizará dentro del plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

Artículo 62°.- Mercancía prohibida o restringida

La exportación definitiva no procederá para las mercancías que sean patrimonio cultural y/o histórico de la nación, mercancías de exportación prohibida y para las mercancías restringidas que no cuenten con la autorización del sector competente a la fecha de su embarque.

Artículo 63°.- Otras operaciones consideradas como exportación definitiva

Considérese como exportación definitiva de mercancías a las operaciones a que se refiere los numerales 2 y 5 del artículo 33° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo aprobado mediante Decreto Supremo N° 055-99-EF, modificado por la Ley N° 27625 y la Ley N° 28462.

CAPÍTULO II

De la exportación temporal para reimportación en el mismo estado

Artículo 64°.- Exportación temporal para reimportación en el mismo estado

Régimen aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas con la finalidad de reimportarlas en un plazo determinado, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por su uso. No podrá incluirse en este régimen las mercancías cuya salida del país estuviera restringida o prohibida, salvo que estén destinadas a exposiciones o certámenes de carácter artístico, cultural, deportivo o similar y que cuente con la autorización del sector competente.

Artículo 65°.-Plazo

El plazo de la exportación temporal para reimportación en el mismo estado será automáticamente autorizado por doce (12) meses, computado a partir de la fecha del término del embarque de la mercancía, dentro del cual deberá efectuarse la reimportación.

El plazo señalado en el párrafo anterior podrá ser ampliado por la Administración Aduanera, a solicitud del interesado, en casos debidamente justificados.

Artículo 66°.- Mercancías reimportadas

Las mercancías exportadas bajo este régimen aduanero al ser reimportadas no estarán sujetas al pago de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder.

Artículo 67°.- Conclusión del régimen

El presente régimen concluye con:

- a) La reimportación de la mercancía dentro del plazo autorizado;
- b) La exportación definitiva de la mercancía dentro del plazo autorizado, para lo cual se deberá cumplir con las formalidades establecidas en el Reglamento, con lo que se dará por regularizado el régimen.

Si al vencimiento del plazo autorizado o de la prórroga de ser el caso, no se hubiera concluido con el régimen de acuerdo a lo señalado en el párrafo precedente, la autoridad

aduanera automáticamente dará por exportada en forma definitiva la mercancía y concluido el régimen.

TÍTULO IV REGÍMENES DE PERFECCIONAMIENTO

CAPÍTULO I

De la admisión temporal para perfeccionamiento activo

Artículo 68°.- Admisión temporal para perfeccionamiento activo

Régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero de ciertas mercancías extranjeras con la suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, con el fin de ser exportadas dentro de un plazo determinado, luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores.

Las operaciones de perfeccionamiento activo son aquellas en las que se produce:

- a) La transformación de las mercancías;
- b) La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, ensamble y adaptación a otras mercancías; y,
- c) La reparación de mercancías, incluidas su restauración o acondicionamiento.

Están comprendidos en este régimen, las empresas productoras de bienes intermedios sometidos a procesos de transformación que abastezcan localmente a empresas exportadoras productoras, así como los procesos de maquila de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

Artículo 69°.- Mercancías objeto del régimen

Podrán ser objeto de este régimen las materias primas, insumos, productos intermedios, partes y piezas materialmente incorporados en el producto exportado (compensador), incluyéndose aquellas mercancías que son absorbidas por el producto a exportar en el proceso de producción; así como las mercancías que se someten al proceso de reparación, restauración o acondicionamiento. Asimismo podrán ser objeto de este régimen mercancías tales como catalizadores, aceleradores o ralentizadores que se utilizan en el proceso de producción y que se consumen al ser utilizados para obtener el producto exportado (compensador).

No podrán ser objeto de éste régimen las mercancías que intervengan en el proceso productivo de manera auxiliar, tales como lubricantes, combustibles o cualquier otra fuente energética, cuando su función sea la de generar calor o energía, así como los repuestos y útiles de recambio, cuando no están materialmente incorporados en el producto final y no son utilizados directamente en el producto a exportar; salvo que estas mercancías sean en sí mismas parte principal de un proceso productivo.

Artículo 70°.- Plazo

La admisión temporal para perfeccionamiento activo es automáticamente autorizada con la presentación de la declaración y de la garantía con una vigencia igual al plazo solicitado y

por un plazo máximo de veinticuatro (24) meses computado a partir de la fecha del levante. Si el plazo fuese menor, las prórrogas serán aprobadas automáticamente, con la sola renovación de la garantía antes del vencimiento del plazo otorgado y sin exceder el plazo máximo.

Artículo 71°.- Garantía

Para autorizar el presente régimen se deberá constituir garantía a satisfacción de la SUNAT por una suma equivalente a los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, más un interés compensatorio sobre dicha suma, igual al promedio diario de la TAMEX por día proyectado desde la fecha de numeración de la declaración hasta la fecha de vencimiento del plazo del régimen, a fin de responder por la deuda existente al momento de la nacionalización.

Artículo 72°.- Buen contribuyente de la admisión temporal para reexportación en el mismo estado

Las personas naturales o jurídicas podrán garantizar sus obligaciones en la forma y modo que se establezca mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas.

Artículo 73°.- Conclusión del régimen

El presente régimen concluye con:

- a) La exportación de los productos compensadores o con su ingreso a una zona franca, depósito franco o a los CETICOS, efectuada por el beneficiario directamente o a través de terceros y dentro del plazo autorizado;
- b) La reexportación de las mercancías admitidas temporalmente o contenidas en excedentes con valor comercial;
- c) El pago de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables y recargos de corresponder, más el interés compensatorio igual al promedio diario de la TAMEX por día, computado a partir de la fecha de numeración de la declaración hasta la fecha de pago, conforme a lo establecido por la Administración Aduanera; en cuyo caso se dará por nacionalizada la mercancía tales como las contenidas en productos compensadores y/o en excedentes con valor comercial. La Administración Aduanera establecerá la formalidad y el procedimiento para la conclusión del régimen.
El interés compensatorio no será aplicable en la nacionalización de mercancías contenidas en excedentes con valor comercial.
En el caso de los productos compensadores y de los excedentes con valor comercial, el monto de los tributos aplicables estará limitado al de las mercancías admitidas temporalmente;
- d) La destrucción total o parcial de la mercancía por caso fortuito o fuerza mayor debidamente acreditada, o a solicitud del beneficiario la cual debe ser previamente aceptada por la autoridad aduanera conforme a lo establecido en el Reglamento.

Si al vencimiento del plazo autorizado no se hubiera concluido con el régimen de acuerdo a lo señalado en el párrafo precedente, la SUNAT automáticamente dará por nacionalizada la mercancía, por concluido el régimen, y ejecutará la garantía.

Artículo 74°.- Base imponible aplicable a los saldos

Los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, aplicables a la importación para el consumo de los saldos pendientes, se calculan en función de la base imponible determinada en la declaración de admisión temporal para perfeccionamiento activo.

Artículo 75°.- Transferencia

Las mercancías admitidas temporalmente para perfeccionamiento activo y los bienes intermedios elaborados con mercancías admitidas temporalmente podrán ser objeto por una sola vez de transferencia automática a favor de terceros bajo cualquier título, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

CAPÍTULO II

De la exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

Artículo 76°.- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

Régimen aduanero mediante el cual se permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para su transformación, elaboración o reparación y luego reimportarlas como productos compensadores en un plazo determinado.

Las operaciones de perfeccionamiento pasivo son aquellas en las que se produce:

- a) La transformación de las mercancías;
- b) La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, ensamble o adaptación a otras mercancías; y,
- c) La reparación de mercancías, incluidas su restauración o acondicionamiento.

Artículo 77°.- Plazo

La reimportación de los productos compensadores deberá realizarse dentro de un plazo máximo de doce (12) meses contado a partir de la fecha del término del embarque de las mercancías exportadas temporalmente para perfeccionamiento pasivo.

El plazo señalado en el párrafo anterior podrá ser ampliado por la Administración Aduanera en casos debidamente justificados por el beneficiario.

Artículo 78°.- Cambio o reparación de mercancía deficiente o no solicitada

Se considerará como una exportación temporal para perfeccionamiento pasivo el cambio o reparación de la mercancía que, habiendo sido declarada y nacionalizada, resulte deficiente o no corresponda a la solicitada por el importador, siempre y cuando dicha exportación se efectúe dentro de los doce (12) meses contados a partir de la numeración de la declaración de importación para el consumo y previa presentación de la documentación sustentatoria.

Tratándose de mercancía nacionalizada que ha sido objeto de reconocimiento físico, cuya garantía comercial no exija su devolución, el dueño o consignatario podrá solicitar su

destrucción bajo su costo y riesgo a fin de que sea sustituida por otra idéntica o similar, según las disposiciones que establezca la Administración Aduanera.

Artículo 79º.- Conclusión

El régimen concluye con la reimportación de la mercancía por el beneficiario, en uno o varios envíos y, dentro del plazo autorizado.

Se podrá solicitar la exportación definitiva de la mercancía dentro del plazo autorizado, para lo cual se deberá cumplir con lo establecido en el Reglamento, con lo que se dará por regularizado el régimen.

Artículo 80º.- Determinación de la base imponible

Cuando las mercancías exportadas temporalmente se reimporten, después de ser reparadas, cambiadas o perfeccionadas en el exterior, la determinación de la base imponible para el cobro de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, se calculará sobre el monto del valor agregado o sobre la diferencia por el mayor valor producto del cambio, más los gastos de transporte y seguro ocasionados por la salida y retorno de la mercancía, de corresponder.

Artículo 81º.- Reparación o cambio de la mercancía efectuada en forma gratuita

Cuando la operación de perfeccionamiento pasivo tenga por objeto la reparación o el cambio de la mercancía por otra equivalente, efectuada de forma gratuita y por motivos de obligación contractual o legal de garantía, acreditada ante las autoridades aduaneras, en la reimportación la determinación de la base imponible para el cobro de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, se calculará únicamente sobre el monto de los gastos de transporte y seguro ocasionados por la salida y retorno de la mercancía, salvo que la mercancía objeto del cambio sea de mayor valor en cuyo caso esta diferencia en el valor formará parte de la base imponible, siempre y cuando la exportación temporal se efectúe dentro de los doce (12) meses contados a partir de la numeración de la declaración de importación para el consumo. No procede la devolución de tributos en caso que el cambio se realice por mercancía de menor valor.

**CAPÍTULO III
Del Drawback**

Artículo 82º.- Drawback

Régimen aduanero que permite, como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios, que hayan gravado la importación para el consumo de las mercancías contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción.

Artículo 83º.- Procedimientos simplificados de restitución arancelaria

Por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas se podrán establecer los procedimientos simplificados de restitución arancelaria.

CAPÍTULO IV

De la reposición de mercancías con franquicia arancelaria

Artículo 84°.- Reposición de mercancías con franquicia arancelaria

Régimen aduanero que permite la importación para el consumo de mercancías equivalentes, a las que habiendo sido nacionalizadas, han sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo, sin el pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo.

Son beneficiarios del régimen los importadores productores y los exportadores productores que hayan importado por cuenta propia los bienes sujetos a reposición de mercancía en franquicia.

Artículo 85°.- Mercancías objeto del régimen

Podrán ser objeto de éste régimen toda mercancía que es sometida a un proceso de transformación o elaboración, que se hubiere incorporado en un producto de exportación o consumido al participar directamente durante su proceso productivo.

No podrán ser objeto de este régimen las mercancías que intervengan en el proceso productivo de manera auxiliar, tales como lubricantes, combustibles o cualquier otra fuente energética, cuando su función sea la de generar calor o energía; los repuestos y útiles de recambio, cuando no están materialmente incorporados en el producto final y no son utilizados directamente en el producto a exportar; salvo que estas mercancías sean en sí mismas parte principal de un proceso productivo.

Artículo 86°.- Plazos

Para acogerse a este régimen, la declaración de exportación debe presentarse en el plazo de un (1) año, contado a partir de la fecha de levante de la declaración de importación para el consumo que sustente el ingreso de la mercancía a reponer.

La importación para el consumo de mercancías en franquicia deberá efectuarse en el plazo de un (1) año, contado a partir de la fecha de emisión del certificado de reposición.

Podrán realizarse despachos parciales siempre que se realicen dentro de dicho plazo

Artículo 87°.- Libre disponibilidad de las mercancías

Las mercancías importadas bajo este régimen son de libre disponibilidad. Sin embargo, en el caso que éstas se exporten, podrán ser objeto de nuevo beneficio.

TÍTULO V

REGIMEN DE DEPÓSITO ADUANERO

Artículo 88°.- Depósito aduanero

Régimen aduanero que permite que las mercancías que llegan al territorio aduanero pueden ser almacenadas en un depósito aduanero para esta finalidad, por un periodo determinado y bajo el control de la aduana, sin el pago de los derechos arancelarios y demás tributos

aplicables a la importación para el consumo, siempre que no hayan sido solicitadas a ningún régimen aduanero ni se encuentren en situación de abandono.

Artículo 89°.- Plazo

El depósito aduanero puede ser autorizado por un plazo máximo de doce (12) meses computado a partir de la fecha de numeración de la declaración. Si el plazo solicitado fuese menor, las prórrogas serán aprobadas automáticamente con la sola presentación de la solicitud, sin exceder en conjunto el plazo máximo antes señalado.

Artículo 90°.- Destinación

La mercancía depositada podrá ser destinada total o parcialmente a los regímenes de importación para el consumo, reembarque, admisión temporal para reexportación en el mismo estado o admisión temporal para perfeccionamiento activo.

Artículo 91°.- Certificado de depósito

Los depositarios acreditarán el almacenamiento mediante la expedición de certificados de depósito, los que podrán ser desdoblados y endosados por sus poseedores antes del vencimiento del plazo autorizado.

**TÍTULO VI
REGÍMENES DE TRÁNSITO**

**CAPÍTULO I
Del Tránsito Aduanero**

Artículo 92°.- Tránsito aduanero

Régimen aduanero que permite que las mercancías provenientes del exterior que no hayan sido destinadas sean transportadas bajo control aduanero, de una aduana a otra, dentro del territorio aduanero, o con destino al exterior, con suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, previa presentación de garantía y el cumplimiento de los demás requisitos y condiciones de acuerdo a lo que establezca el Reglamento.

El tránsito aduanero interno se efectúa por vía marítima, aérea o terrestre de acuerdo a lo establecido en el Reglamento en los siguientes casos:

- a) Contenedores debidamente precintados;
- b) Cuando se trate de mercancías cuyas dimensiones no quepan en un contenedor cerrado;
- c) Cuando la mercancía sea debidamente individualizada e identificable.

Artículo 93°.- Mercancía manifestada en tránsito

Toda mercancía para ser considerada en tránsito deberá estar obligatoriamente declarada como tal en el manifiesto de carga.

Artículo 94°.- Tránsito aduanero internacional

El tránsito internacional se efectúa en medios de transporte acreditados para operar internacionalmente y se rige por los tratados o convenios suscritos por el Perú y en cuanto no se opongan a ellos, por lo dispuesto en este Decreto Legislativo y su Reglamento.

**CAPÍTULO II
Del Transbordo**

Artículo 95°.- Transbordo

Régimen aduanero que permite la transferencia de mercancías, las que son descargadas del medio de transporte utilizado para el arribo al territorio aduanero y cargadas en el medio de transporte utilizado para la salida del territorio aduanero, bajo control aduanero y de acuerdo con los requisitos y condiciones establecidos en el Reglamento.

**CAPÍTULO III
Del Reembarque**

Artículo 96°.- Reembarque

Régimen aduanero que permite que las mercancías que se encuentran en un punto de llegada en espera de la asignación de un régimen aduanero puedan ser reembarcadas desde el territorio aduanero con destino al exterior, siempre que no se encuentren en situación de abandono.

La autoridad aduanera podrá disponer de oficio el reembarque de una mercancía de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

Artículo 97°.- Excepciones

Por excepción será reembarcada, dentro del término que fije el Reglamento, la mercancía destinada a un régimen aduanero que, como consecuencia del reconocimiento físico, se constate lo siguiente:

- a) Su importación se encuentre prohibida, salvo que por disposición legal se establezca otra medida;
- b) Su importación se encuentre restringida y no cumpla con los requisitos establecidos para su ingreso al país. En ningún caso, la autoridad aduanera podrá disponer el reembarque de la mercancía cuando el usuario subsane el requisito incumplido, incluso en el supuesto en que tal subsanación se lleve a cabo durante el proceso de despacho;
- c) Se encuentra deteriorada;
- d) No cumpla con el fin para el que fue importada.

No procede bajo ninguna circunstancia el reembarque de mercancía no declarada, salvo lo previsto en el artículo 145° del presente Decreto Legislativo.

Puede ser reembarcada la mercancía que se encuentre en un depósito aduanero.

TÍTULO VII OTROS REGÍMENES ADUANEROS O DE EXCEPCIÓN

CAPÍTULO I GENERALIDADES

Artículo 98°.- Regímenes aduaneros especiales o de excepción

Los regímenes aduaneros especiales o trámites aduaneros especiales o de excepción que a continuación se señalan, se sujetan a las siguientes reglas:

- a) El tráfico fronterizo se limita exclusivamente a las zonas de intercambio de mercancías destinadas al uso y consumo doméstico entre poblaciones fronterizas, en el marco de los convenios internacionales y la legislación nacional vigentes;
- b) El tráfico de envíos o paquetes postales transportados por el servicio postal se rige por el Convenio Postal Universal y la legislación nacional vigente;
- c) El ingreso o salida de envíos de entrega rápida transportados por empresas del servicio de entrega rápida, también denominados "courier"; se rige por su Reglamento;
- d) El ingreso, salida y permanencia de vehículos para turismo se rige por las disposiciones del Convenio Internacional de Carné de Paso por Aduanas y lo que señale el Reglamento;
- e) El almacén libre (Duty Free) es el régimen especial que permite en los locales autorizados ubicados en los puertos o aeropuertos internacionales almacenar y vender mercancías nacionales o extranjeras, exentas del pago de tributos que las gravan, a los pasajeros que entran o salen del país o se encuentren en tránsito;
- f) Las mercancías destinadas para el uso y consumo de los pasajeros y miembros de la tripulación a bordo de los medios de transporte de tráfico internacional, ya sean objeto de venta o no y las mercancías necesarias para el funcionamiento, conservación y mantenimiento de éstos, serán considerados como rancho de nave y provisiones de a bordo y se admitirán exentas del pago de derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación para el consumo;
- g) El material especial para la carga, descarga, manipulación y protección de las mercancías en el Tráfico Internacional Acuático o Terrestre que ingrese y esté destinado a reexportarse en el mismo transporte, así como los repuestos y accesorios necesarios para su reparación, podrán ingresar sin el pago de derechos arancelarios ni impuestos que gravan la importación para el consumo y sin la exigencia de presentación de garantía;
- h) El material para uso aeronáutico destinado para la reparación o mantenimiento, los equipos para la recepción de pasajeros, manipuleo de la carga y demás mercancías necesarios para la operatividad de las aeronaves nacionales o internacionales ingresa libre de derechos de aduana y demás tributos, siempre que se trate de materiales que no se internen al país y que permanezcan bajo control aduanero, dentro de los límites de las zonas que se señale en los aeropuertos

- internacionales o lugares habilitados, en espera de su utilización, tanto en las aeronaves como en los servicios técnicos en tierra;
- i) El ingreso y salida de contenedores para el transporte internacional de mercancías se rige por las disposiciones del Reglamento;
 - j) El ingreso, permanencia y salida de los muestrarios para exhibirse en exposiciones o ferias internacionales se rigen por las disposiciones de su propia Ley y Reglamento. Los lugares autorizados para funcionar como recintos de exposiciones o ferias internacionales se consideran zona primaria para efectos del control aduanero;
 - k) El ingreso y salida del equipaje y menaje de casa se rigen por las disposiciones que se establezcan por Reglamento, en el cual se determinarán los casos en que corresponderá aplicar un tributo único de catorce (14%) sobre el valor en aduana, porcentaje que podrá ser modificado por Decreto Supremo;
 - l) La modalidad de Transporte Multimodal Internacional, así como el funcionamiento y control de los Terminales Interiores de Carga (TIC), se sujetan a lo establecido en las disposiciones específicas que regulan la materia;
 - m) Las mercancías sin fines comerciales destinadas a personas naturales y cuyo valor FOB no exceda de un mil y 00/00 dólares de los Estados Unidos de América (US \$ 1 000,00) se someten al Régimen Simplificado de Importación;
 - n) El ingreso y salida del material de guerra se rige por sus propias normas.

Artículo 99°.- Reglamentación específica

Los regímenes aduaneros especiales o de excepción podrán ser regulados mediante normatividad legal específica.

**SECCIÓN CUARTA
INGRESO Y SALIDA DE MERCANCÍAS**

**TÍTULO I
LUGARES DE INGRESO Y SALIDA DE MERCANCÍAS,
MEDIOS DE TRANSPORTE Y PERSONAS**

Artículo 100°.- Lugares habilitados

Son lugares habilitados para el ingreso y salida de mercancías, medios de transporte y personas, los espacios autorizados dentro del territorio aduanero para tal fin, tales como puertos, aeropuertos, vías y terminales terrestres y puestos de control fronterizo en los cuales la autoridad aduanera ejerce su potestad.

Artículo 101°.- Seguridad en los lugares habilitados

La autoridad aduanera puede exigir a los administradores y concesionarios de los lugares habilitados, o a quienes hagan sus veces, que cuenten con la infraestructura física, los sistemas y los dispositivos que garanticen la seguridad de las mercancías, así como la capacidad de éstos para que se ejerza sin restricciones el control aduanero y brindar servicios de calidad, según lo que establezca el Reglamento.

La autoridad aduanera podrá instalar sistemas y dispositivos adicionales que permitan mejorar sus acciones de control.

Artículo 102°.- Ingreso o salida por propios medios de transporte

Las personas que ingresen o salgan del territorio aduanero con sus propios medios de transporte, deben hacerlo por los lugares habilitados y presentarse ante la autoridad aduanera del lugar de ingreso o de salida de acuerdo a lo señalado en el Reglamento.

**TÍTULO II
INGRESO DE LA MERCANCÍA, MEDIOS DE TRANSPORTE Y
PERSONAS POR LAS FRONTERAS ADUANERAS**

**CAPÍTULO I
De la transmisión del manifiesto de carga de ingreso**

Artículo 103°.- Transmisión

El transportista o su representante en el país deben transmitir hasta antes de la llegada del medio de transporte, en medios electrónicos, la información del manifiesto de carga y demás documentos, en la forma y plazo establecidos en el Reglamento.

Artículo 104°.- Presentación física

La Administración Aduanera podrá autorizar la presentación física del manifiesto de carga y/o los demás documentos en los casos, forma y plazo establecidos en el Reglamento.

Artículo 105°.- Rectificación y adición de documentos

De acuerdo a la forma y plazo que establezca el Reglamento, el transportista podrá rectificar e incorporar documentos al manifiesto de carga hasta antes de la salida de la mercancía del punto de llegada, siempre que no se haya dispuesto acción de control alguna sobre ésta.

Artículo 106°.- Transmisión del manifiesto de carga desconsolidado

El agente de carga internacional debe transmitir hasta antes de la llegada del medio de transporte en medios electrónicos la información del manifiesto de carga desconsolidado, en la forma y plazo establecidos en el Reglamento.

En los casos que la Administración Aduanera establezca se podrá autorizar la presentación física del manifiesto de carga desconsolidado en la forma y plazo que señale el Reglamento.

Artículo 107°.- Rectificación y adición de documentos

De acuerdo a la forma y plazo que establezca el Reglamento, el agente de carga internacional podrá rectificar e incorporar documentos al manifiesto de carga hasta antes de la salida de la mercancía del punto de llegada, siempre que no se haya dispuesto acción de control alguna sobre ésta.

**CAPÍTULO II
De la llegada de los medios de transporte**

Artículo 108°.- Fecha y hora de llegada

Las compañías transportistas o sus representantes comunican a la autoridad aduanera la fecha y hora de la llegada del medio de transporte al territorio aduanero en la forma y plazo establecidos en el Reglamento.

Artículo 109°.- Ingreso por lugares habilitados

Todo medio de transporte que ingrese al territorio aduanero, debe hacerlo obligatoriamente por lugares habilitados, por lo que el transportista debe dirigirse a la autoridad aduanera que ejerza la competencia territorial correspondiente, a efecto de obtener la autorización de la descarga de la mercancía, siendo potestad de la autoridad aduanera realizar la inspección previa.

Artículo 110°.- Medidas de control

La autoridad aduanera podrá exigir la descarga, desembalaje de las mercancías y disponer las medidas que estime necesarias para efectuar el control, estando obligado el transportista a proporcionarle los medios que requiera para tal fin.

Artículo 111°.- Tuberías, ductos, cables u otros medios

La SUNAT establecerá los procedimientos para la entrada y salida de mercancías por tuberías, ductos, cables u otros medios.

CAPÍTULO III

De la descarga y entrega de las mercancías

Artículo 112°.- Descarga

La Administración Aduanera es la única entidad competente para autorizar la descarga o movilización de las mercancías. La descarga de las mercancías se efectúa dentro de zona primaria. Excepcionalmente, podrá autorizarse la descarga en la zona secundaria, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

El transportista o su representante en el país deben comunicar a la autoridad aduanera la fecha del término de la descarga de las mercancías en la forma y plazo establecidos en el Reglamento.

Concluida la descarga, procederá la entrega o el traslado de las mercancías según lo establecido en los artículos siguientes del presente capítulo. Para todos ellos, serán exigibles las formalidades y condiciones determinadas por la Administración Aduanera.

Artículo 113°.- Entrega de las mercancías y traslado de la responsabilidad

La compañía transportista o su representante entrega las mercancías en el punto de llegada sin obligatoriedad de su traslado temporal a depósitos u otros recintos que no sean considerados punto de llegada.

La responsabilidad aduanera del transportista cesa con la entrega de las mercancías al dueño o consignatario en el punto de llegada.

Artículo 114°.- Traslado de las mercancías a los almacenes aduaneros

Las mercancías serán trasladadas a un almacén aduanero en los casos siguientes:

- a) Cuando se trate de carga peligrosa y ésta no pueda permanecer en el puerto, aeropuerto o terminal terrestre internacional;
- b) Cuando se destinen al régimen de depósito aduanero;
- c) Cuando se destinen con posterioridad a la llegada del medio de transporte;
- d) Otros que se establezcan por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía Finanzas.

Artículo 115°.- Traslado y almacenamiento de las mercancías en locales fuera de la zona primaria.

La autoridad aduanera de la jurisdicción, podrá autorizar el traslado y almacenamiento de las mercancías en locales fuera de la zona primaria, cuando la cantidad, volumen, naturaleza de las mercancías o las necesidades de la industria y el comercio así lo ameriten. Estos locales son considerados zona primaria. El dueño o consignatario asumirá las obligaciones de los almacenes aduaneros establecidas en este Decreto Legislativo, respecto a la mercancía que se traslade a los locales situados fuera de la zona primaria.

Artículo 116°.- Transmisión de la tarja

Entregadas las mercancías en el punto de llegada, el transportista es responsable de la transmisión de la nota de tarja, en la forma y plazo establecido en el Reglamento.

Cuando las mercancías son trasladadas a un almacén aduanero y se trate de carga consolidada, éste será responsable de la transmisión de la tarja al detalle, lista de bultos o mercancías faltantes o sobrantes, actas de inventario de aquellos bultos arribados en mala condición exterior, en la forma y plazo establecido en el Reglamento.

Artículo 117°.- Responsabilidad por el cuidado y control de las mercancías

Los almacenes aduaneros o los dueños o consignatarios, según corresponda, son responsables por el cuidado y control de las mercancías desde su recepción. Asimismo, son responsables por la falta, pérdida o daño de las mercancías recibidas.

No existirá responsabilidad en los casos siguientes:

- a) Caso fortuito o fuerza mayor, debidamente acreditado;
- b) Causa inherente a las mercancías;
- c) Falta de contenido debido a la mala condición del envase o embalaje, siempre que hubiere sido verificado al momento de la recepción;
- d) Daños causados por la acción atmosférica cuando no corresponda almacenarlas en recintos cerrados.

Todo traslado de mercancías a un almacén aduanero contemplado en el presente capítulo será efectuado de acuerdo con las condiciones y formalidades establecidas por la Administración Aduanera.

CAPÍTULO IV
Del arribo forzoso del medio de transporte

Artículo 118°.- Arribo forzoso

Se entiende por arribo forzoso, el ingreso de cualquier medio de transporte, a un lugar del territorio aduanero, por caso fortuito o fuerza mayor debidamente comprobado por la autoridad correspondiente, quien deberá comunicar tal hecho a la autoridad aduanera.

Artículo 119°.- Entrega

Las mercancías provenientes de naufragio o accidentes son entregadas a la autoridad aduanera, dejándose constancia de tal hecho. En estos casos la autoridad aduanera de la jurisdicción podrá disponer los procedimientos especiales para la regularización de las mismas.

TÍTULO III

**SALIDA DE LA MERCANCÍA Y MEDIOS DE TRANSPORTE
POR LAS FRONTERAS ADUANERAS**

CAPÍTULO I

Del almacenamiento y carga de las mercancías

Artículo 120°.- Almacenamiento y carga

El dueño o su representante deben ingresar las mercancías en los depósitos temporales autorizados por la Administración Aduanera, para su almacenamiento.

Los depósitos temporales comunican a la autoridad aduanera el ingreso de las mercancías a sus recintos al término de su recepción y antes de su salida al exterior, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

El exportador que opte por embarcar las mercancías desde su local, procede en forma similar una vez que éstas se encuentren expeditas para su embarque.

Artículo 121°.- Salida

Toda mercancía o medio de transporte que salga del territorio aduanero, deberá hacerlo obligatoriamente por lugares habilitados, comunicar o dirigirse a la autoridad aduanera que ejerza la competencia territorial correspondiente, a efecto de obtener la autorización de la carga de la mercancía, siendo potestad de la autoridad aduanera realizar la inspección.

Artículo 122°.- Autorización

Ninguna autoridad bajo responsabilidad, permitirá la carga o movilización de mercancías sin autorización de la autoridad aduanera, la que también será necesaria para permitir la salida de todo medio de transporte.

La autoridad aduanera podrá exigir la descarga, desembalaje de las mercancías y disponer de las medidas que estime necesaria para efectuar el control, estando obligado el transportista a proporcionarles los medios que requiera para tal fin.

Artículo 123°.- Carga

La carga de la mercancía debe efectuarse dentro de la zona primaria. Excepcionalmente, podrá autorizarse la carga en zona secundaria, de acuerdo a lo señalado en el Reglamento. El control de la carga de las mercancías que salgan por una aduana distinta de aquella en que se numeró la declaración aduanera se realiza en la aduana de salida.

CAPÍTULO II

De la salida de los medios de transporte

Artículo 124°.- Embarque

Toda mercancía que va a ser embarcada en cualquier puerto, aeropuerto o terminal terrestre, deberá ser presentada y puesta a disposición de la autoridad aduanera, quedando sometida a su potestad, hasta que la autoridad respectiva autorice la salida del medio de transporte.

Artículo 125°.- Fecha de término

El transportista o su representante en el país deben comunicar a la autoridad aduanera la fecha del término del embarque de las mercancías, en la forma y plazo establecidos en el Reglamento.

CAPÍTULO III

De la transmisión del manifiesto de carga de salida

Artículo 126°.- Transmisión

El transportista o su representante en el país deben transmitir electrónicamente después de la salida del medio de transporte la información del manifiesto de carga en medios electrónicos, en la forma y plazo establecidos en el Reglamento.

Artículo 127°.- Presentación física

La Administración Aduanera podrá autorizar la presentación física del manifiesto de carga y los demás documentos en los casos y en la forma y plazo establecidos en el Reglamento.

Artículo 128°.- Rectificación y cancelación

La rectificación de errores del manifiesto de carga y su cancelación serán efectuados en la forma y plazo establecidos en el Reglamento.

Se aceptará la incorporación de documentos de transporte, no transmitidos oportunamente, siempre que sea solicitada dentro del plazo de quince (15) días calendario, contados a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque.

Artículo 129°.- Transmisión y rectificación

El agente de carga internacional remite la información del manifiesto de carga consolidada en medios electrónicos, en la forma y plazo establecidos en el Reglamento.

En los casos que la Administración Aduanera establezca se podrá autorizar la presentación física del manifiesto de carga consolidada en la forma y plazo que señale el Reglamento.

La rectificación de errores del manifiesto de carga consolidada será efectuada en la forma y plazo establecidos en el Reglamento.

Se aceptará como rectificación de errores del manifiesto de carga consolidada, la incorporación de documentos de transporte no transmitidos oportunamente, siempre que sea solicitada dentro del plazo de quince (15) días calendario, contados a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque.

**SECCIÓN QUINTA
DESTINACIÓN ADUANERA DE LAS MERCANCÍAS**

**TÍTULO I
DECLARACIÓN DE LAS MERCANCÍAS**

Artículo 130°.- Destinación aduanera

La destinación aduanera es solicitada por los despachadores de aduana o demás personas legalmente autorizadas, ante la aduana, dentro del plazo de quince (15) días calendario antes de la llegada del medio de transporte, mediante declaración formulada en el documento aprobado por la Administración Aduanera.

Excepcionalmente, podrá solicitarse la destinación aduanera hasta treinta (30) días calendario posterior a la fecha del término de la descarga. Transcurrido este plazo la mercancía sólo podrá ser sometida al régimen de importación para el consumo.

Artículo 131°.- Modalidades de despacho aduanero

Las declaraciones se tramitan bajo las siguientes modalidades de despacho aduanero:

- a) Anticipado;
- b) Urgente; o
- c) Excepcional

En cualquiera de sus modalidades el despacho concluirá dentro de los tres meses siguientes contados desde la fecha de la destinación aduanera, pudiendo ampliarse hasta un año en casos debidamente justificados.

Artículo 132°.- Aceptación anticipada de la declaración

Los regímenes de importación para el consumo, admisión temporal para perfeccionamiento activo, admisión temporal para reimportación en el mismo estado, depósito aduanero, tránsito aduanero y trasbordo, podrán sujetarse al despacho aduanero anticipado. Para tal efecto, las mercancías deberán arribar en un plazo no superior a quince (15) días calendario, contados a partir del día siguiente de la fecha de numeración de la declaración; vencido dicho plazo las mercancías se someterán al despacho excepcional.

Artículo 133°.- Despachos parciales

Las mercancías amparadas en un sólo conocimiento de embarque, carta de porte aéreo o carta de porte terrestre que no constituyan una unidad, salvo que se presenten en *pallets* o contenedores, podrán ser objeto de despachos parciales y/o sometidas a destinaciones distintas de acuerdo con lo que establece el Reglamento.

Artículo 134°.- Declaración aduanera

La destinación aduanera se solicita mediante declaración aduanera presentada o transmitida a través de medios electrónicos y es aceptada con la numeración de la declaración aduanera. La Administración Aduanera determinará cuando se presentará por escrito.

Los documentos justificativos exigidos para la aplicación de las disposiciones que regulen el régimen aduanero para el que se declaren las mercancías podrán ser presentados o puestos a disposición por medios electrónicos en la forma, condiciones y plazos establecidos por la autoridad aduanera.

Los datos transmitidos por medios electrónicos para la formulación de las declaraciones gozan de plena validez legal. En caso se produzca discrepancia en los datos contenidos en los documentos y archivos de los operadores de comercio exterior con los de la SUNAT, se presumen correctos éstos últimos.

La declaración efectuada utilizando una técnica de procesamiento de datos incluirá una firma electrónica u otros medios de autenticación.

La clave electrónica asignada a los despachadores de aduana equivale y sustituye a su firma manuscrita o a la del representante legal, según se trate de persona natural o jurídica, para todos los efectos legales.

Artículo 135°.- Aceptación

La declaración aceptada por la autoridad aduanera sirve de base para determinar la obligación tributaria aduanera, salvo las enmiendas que puedan realizarse de constatarse errores, de acuerdo a lo señalado en el artículo 136° del presente Decreto Legislativo.

La declaración aduanera tiene carácter de declaración jurada así como las rectificaciones que el declarante realiza respecto de las mismas.

Artículo 136°.- Rectificación

El declarante puede rectificar uno o más datos de la declaración aduanera hasta antes de la selección del canal de control o en tanto no exista una medida preventiva, sin la aplicación de sanción alguna y de acuerdo a los requisitos establecidos en el Reglamento.

Artículo 137°.- Legajamiento

La declaración aceptada podrá ser dejada sin efecto por la autoridad aduanera cuando legalmente no haya debido ser aceptada, se acepte el cambio de destinación, no se hubiera embarcado la mercancía o ésta no apareciera, y otros que determine la autoridad aduanera, de acuerdo con lo establecido en el Reglamento.

Artículo 138°.- Suspensión de plazos

El plazo de los trámites y regímenes se suspenderá mientras las entidades públicas o privadas obligadas no entreguen al interesado la documentación requerida para el cumplimiento de sus obligaciones aduaneras, por causas no imputables a él.

Cuando la suspensión es a petición de parte, la solicitud debe ser presentada durante la vigencia del plazo de los trámites y regímenes.

SECCIÓN SEXTA
RÉGIMEN TRIBUTARIO ADUANERO
TÍTULO I
OBLIGACIÓN TRIBUTARIA ADUANERA

Artículo 139° Sujetos de la obligación tributaria aduanera

En la obligación tributaria aduanera intervienen como sujeto activo en su calidad de acreedor tributario, el Gobierno Central.

Son sujetos pasivos de la obligación tributaria aduanera los contribuyentes y responsables.

Son contribuyentes el dueño o consignatario.

CAPÍTULO I

Del nacimiento de la obligación tributaria aduanera

Artículo 140°.- Nacimiento de la obligación tributaria aduanera:

La obligación tributaria aduanera nace:

- a) En la importación para el consumo, en la fecha de numeración de la declaración;
- b) En el traslado de mercancías de zonas de tributación especial a zonas de tributación común, en la fecha de presentación de la solicitud de traslado;
- c) En la transferencia de mercancías importadas con exoneración o inafectación tributaria, en la fecha de presentación de la solicitud de transferencia; y
- d) En la admisión temporal para reexportación en el mismo estado y admisión temporal para perfeccionamiento activo, en la fecha de numeración de la declaración con la que se solicitó el régimen.

CAPÍTULO II

De la determinación de la obligación tributaria aduanera

Artículo 141°.- Modalidades de determinación de la deuda tributaria aduanera

La determinación de la obligación tributaria aduanera puede realizarse por la Administración Aduanera o por el contribuyente o responsable.

Artículo 142°.- Base imponible

La base imponible para la aplicación de los derechos arancelarios se determinará conforme al sistema de valoración vigente. La tasa de los derechos arancelarios se aplicará de acuerdo con el Arancel de Aduanas y demás normas pertinentes.

La base imponible y las tasas de los demás impuestos se aplicarán conforme a las normas propias de cada uno de ellos.

Artículo 143°.- Aplicación de los tributos

Los derechos arancelarios y demás impuestos que corresponda aplicar serán los vigentes en la fecha del nacimiento de la obligación tributaria aduanera

Artículo 144°.- Aplicación especial

Toda norma legal que aumente los derechos arancelarios, no será aplicable a las mercancías que se encuentren en los siguientes casos:

- a) Que hayan sido adquiridas antes de su entrada en vigencia, de acuerdo a lo que señale el Reglamento;

- b) Que se encuentren embarcadas con destino al país, antes de la entrada en vigencia, de acuerdo a lo que señale el reglamento;
- c) Que se encuentren en zona primaria y no hayan sido destinadas a algún régimen aduanero antes de su entrada en vigencia.

Artículo 145°.- Mercancía declarada y encontrada

Los derechos arancelarios y demás impuestos se aplican respecto de la mercancía consignada en la declaración aduanera y, en caso de reconocimiento físico, sobre la mercancía encontrada, siempre que ésta sea menor a la declarada.

En caso que la mercancía encontrada por el dueño o consignatario con posterioridad al levante fuese mayor a la consignada en la declaración aduanera, a opción del importador, ésta podrá ser declarada sin ser sujeta a sanción y con el sólo pago de la deuda tributaria aduanera y los recargos que correspondan, o podrá ser reembarcada. La destinación al régimen de reembarque solo procederá dentro del plazo de treinta (30) días computados a partir de la fecha del retiro de la mercancía.

Si la Autoridad Aduanera durante el reconocimiento físico encontrara mercancía no declarada, ésta caerá en comiso o a opción del importador, podrá ser reembarcada previo pago de una multa y siempre que el reembarque se realice dentro del plazo de treinta (30) días computados a partir de la fecha del reconocimiento físico de la mercancía. De no culminarse el reembarque, la mercancía caerá en comiso.

Artículo 146°.- Resoluciones de determinación y multa

Las resoluciones de determinación y de multa que se formulen se regirán por las normas dispuestas en los artículos anteriores, en lo que corresponda.

La SUNAT fijará el monto mínimo a partir del cual podrá formularse resoluciones de determinación o de multa.

Artículo 147°.- Inafectaciones

Están inafectas del pago de los derechos arancelarios, de acuerdo con los requisitos y condiciones establecidos en el Reglamento y demás disposiciones legales que las regulan:

- a) Las muestras sin valor comercial;
- b) Los premios obtenidos en el exterior por peruanos o extranjeros residentes en el Perú, en exposiciones, concursos, competencias deportivas en representación oficial del país;
- c) Los féretros o ánforas que contengan cadáveres o restos humanos;
- d) Los vehículos especiales o las prótesis para el uso exclusivo de discapacitados;
- e) Las donaciones aprobadas por resolución ministerial del sector correspondiente, efectuadas a favor de las entidades del sector público con excepción de las empresas que conforman la actividad empresarial del Estado; así como a favor de las Entidades e Instituciones Extranjeras de Cooperación Internacional – ENIEX, Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo Nacionales – ONGD-PERU, e Instituciones Privadas sin Fines de Lucro receptoras de Donaciones de Carácter Asistencial o Educativa – IPREDAS inscritas en el registro correspondiente que tiene a su cargo la Agencia Peruana de Cooperación Internacional – APCI;

- f) Las donaciones efectuadas a las entidades religiosas, así como a las fundaciones legalmente establecidas cuyo instrumento de constitución comprenda alguno o varios de los siguientes fines: educación, cultura, ciencia, beneficencia, asistencia social u hospitalaria;
- g) Las importaciones efectuadas por universidades, institutos superiores y centros educativos, a que se refiere el artículo 19° de la Constitución Política del Perú, de bienes para la prestación exclusiva de servicios de enseñanza, conforme a las disposiciones que se establezcan;
- h) Los medicamentos y/o insumos que se utilizan para la fabricación nacional de equivalentes terapéuticos para el tratamiento de enfermedades oncológicas, del VIH/SIDA y de la diabetes;
- i) El equipaje y menaje de los peruanos que fallezcan fuera del Perú;
- j) La repatriación de bienes que pertenecen al patrimonio cultural de la nación;
- k) El equipaje, de acuerdo a lo establecido por el presente Decreto Legislativo y su Reglamento;
- l) Los envíos postales para uso personal y exclusivo del destinatario, de acuerdo a lo establecido por su reglamento;
- m) Los envíos de entrega rápida, realizados en condiciones normales, que constituyen:
 - m.1) Correspondencia, documentos, diarios y publicaciones periódicas, sin fines comerciales, de acuerdo a lo establecido en su reglamento;
 - m.2) Mercancías hasta por un valor de doscientos y 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 200,00), de acuerdo a lo establecido en su reglamento.

Artículo 148°.- Composición de la deuda tributaria aduanera

La deuda tributaria aduanera está constituida por los derechos arancelarios y demás tributos y cuando corresponda, por las multas y los intereses.

Artículo 149°.- Resoluciones de clasificación arancelaria

Las modificaciones en las clasificaciones arancelarias de las mercancías que cuenten con resolución de clasificación efectuada por la Administración Aduanera, no afectarán a los despachos efectuados con anterioridad a su publicación, realizados en virtud a la Resolución modificada. En ese sentido, las modificaciones no surtirán efecto para determinar infracciones aduaneras o tributos diferenciales por la aplicación de la resolución de clasificación arancelaria modificada ni dará derecho a devolución alguna.

CAPITULO III

De la exigibilidad de la obligación tributaria aduanera

Artículo. 150°.- Exigibilidad de la obligación tributaria aduanera

La obligación tributaria aduanera, es exigible:

- a) En la importación para el consumo, bajo despacho anticipado, a partir del día calendario siguiente de la fecha del término de la descarga, y en el despacho excepcional, a partir del día calendario siguiente a la fecha de la numeración de la declaración, con las excepciones contempladas por este Decreto Legislativo.
De estar garantizada la deuda de conformidad con el artículo 160° de este Decreto Legislativo, cuando se trate de despacho anticipado, la exigibilidad es a partir del vigésimo primer día calendario del mes siguiente a la fecha del término de la descarga, y tratándose de despacho excepcional a partir del vigésimo primer día calendario del mes siguiente a la fecha de numeración de la declaración;
- b) En el traslado de mercancías de zonas de tributación especial a zonas de tributación común y, en la transferencia de mercancías importadas con exoneración o inafectación tributaria, a partir del cuarto día siguiente de notificada la liquidación por la autoridad aduanera;
- c) En la admisión temporal para reexportación en el mismo estado y admisión temporal para perfeccionamiento activo, a partir del día siguiente del vencimiento del plazo autorizado por la autoridad aduanera para la conclusión del régimen.

Artículo 151°.- Aplicación de intereses moratorios

Los intereses moratorios se aplicarán sobre el monto de los derechos arancelarios y demás tributos exigibles, de acuerdo a lo establecido en el artículo anterior, y se liquidarán por día calendario hasta la fecha de pago inclusive.

Los intereses moratorios también serán de aplicación al monto indebidamente restituido que debe ser devuelto por el solicitante del régimen de drawback, y se calcularán desde la fecha de entrega del documento de restitución hasta la fecha en que se produzca la devolución de lo indebidamente restituido.

La aplicación de los intereses moratorios se suspenderá a partir del vencimiento de los plazos máximos establecidos en el artículo 142° del Código Tributario hasta la emisión de la resolución que culmine el procedimiento de reclamación ante la Administración Tributaria, siempre y cuando el vencimiento del plazo sin que se haya resuelto la reclamación fuera por causa imputable a ésta.

Durante el periodo de suspensión la deuda será actualizada en función del Índice de Precios al Consumidor.

Las dilaciones en el procedimiento por causa imputable al deudor no se tendrán en cuenta a efectos de la suspensión de los intereses moratorios.

La suspensión de intereses no es aplicable a la etapa de apelación ante el Tribunal Fiscal ni durante la tramitación de la demanda contencioso-administrativa.

SUNAT fijará la tasa de interés moratorio (TIM) respecto a los tributos que administra, de acuerdo al procedimiento señalado en el Código Tributario.

Artículo 152°.- Aplicación de intereses compensatorios

Los intereses compensatorios se aplicarán en los casos que establezca el presente Decreto Legislativo.

Artículo 153°.- Imputación de pago por ejecución de garantía previa a la numeración de la declaración

En los casos en que se ejecute la garantía aduanera establecida en el artículo 160° del presente Decreto Legislativo, el orden de imputación de pago será el siguiente:

1. Intereses Moratorios o Compensatorios
2. Derechos arancelarios y demás impuestos a la importación para el consumo
3. Multas
4. Percepciones del IGV
5. Tasa de Despacho Aduanero
6. Derechos Antidumping y compensatorios provisionales o definitivos
7. Demás obligaciones de pago relacionadas con el ingreso o salida de mercancías encargadas a la Administración Aduanera o que correspondan a ésta.

Si existiesen deudas de diferente vencimiento, el pago se atribuirá en orden a la antigüedad del vencimiento de la deuda.

Si existiesen deudas con el mismo vencimiento, el pago se atribuirá primero a las deudas de menor monto.

CAPITULO IV

De la extinción de la obligación tributaria aduanera

Artículo 154°.- Modalidades de extinción de la obligación tributaria aduanera

La obligación tributaria aduanera se extingue además de los supuestos señalados en el Código Tributario, por la destrucción, adjudicación, remate, entrega al sector competente, por la reexportación o exportación de la mercancía sometida a los regímenes de admisión temporal para reexportación en el mismo estado y admisión temporal para perfeccionamiento activo, así como por el legajamiento de la declaración de acuerdo a los casos previstos en el Reglamento.

Artículo 155°.- Plazos de prescripción

La acción de la SUNAT para:

- a) Determinar y cobrar los tributos, en los supuestos de los incisos a), b) y c) del artículo 140° de este Decreto Legislativo, prescribe a los cuatro (4) años contados a partir del uno (1) de enero del año siguiente de la fecha del nacimiento de la obligación tributaria aduanera;
- b) Determinar y cobrar los tributos, en el supuesto del inciso d) del artículo 140° de este Decreto Legislativo, prescribe a los cuatro (4) años contados a partir del uno (1) de enero del año siguiente de la conclusión del régimen;
- c) Aplicar sanciones y cobrar multas, prescribe a los cuatro (4) años contados a partir del uno (1) de enero del año siguiente a la fecha en que se cometió la infracción o, cuando no sea posible establecerla, a la fecha en que la SUNAT detectó la infracción;

- d) Requerir la devolución del monto de lo indebidamente restituido en el régimen de drawback, prescribe a los cuatro (4) años contados a partir del uno (1) de enero del año siguiente de la entrega del documento de restitución;
- e) Devolver lo pagado indebidamente o en exceso, prescribe a los cuatro (4) años contados a partir del uno (1) de enero del año siguiente de efectuado el pago indebido o en exceso.

Artículo 156°.- Causales de interrupción y suspensión de la prescripción

Las causales de suspensión y de interrupción del cómputo de la prescripción, se rigen por lo dispuesto en el Código Tributario.

CAPITULO V

De las devoluciones por pagos indebidos o en exceso

Artículo 157°.- Devoluciones

Las devoluciones por pagos realizados en forma indebida o en exceso se efectuarán mediante cheques no negociables, documentos valorados denominados Notas de Crédito Negociables y/o abono en cuenta corriente o de ahorros, aplicándose los intereses moratorios correspondientes a partir del día siguiente de la fecha en que se efectuó el pago indebido o en exceso y hasta la fecha en que se ponga a disposición del solicitante la devolución respectiva.

Cuando en una solicitud de devolución por pagos indebidos o en exceso se impugne un acto administrativo, dicha solicitud será tramitada según el procedimiento contencioso tributario.

Artículo 158°.- Monto mínimo para devolver

La SUNAT fijará el monto mínimo a partir del cual podrá concederse devoluciones. En caso que el monto a devolver sea menor, la SUNAT compensará automáticamente dicho monto con otras deudas tributarias exigibles al contribuyente o responsable, salvo que éstas hayan sido impugnadas.

CAPITULO VI

De las garantías aduaneras

Artículo 159°.- Calificación y finalidad de las garantías aduaneras

Se considerarán garantías para los efectos de este Decreto Legislativo y su Reglamento los documentos fiscales, los documentos bancarios y comerciales y otros que aseguren, a satisfacción de la SUNAT, el cumplimiento de las obligaciones contraídas con ella, incluidas las garantías nominales presentadas por el Sector Público Nacional, Universidades, Organismos Internacionales, Misiones Diplomáticas y en general entidades que por su prestigio y solvencia moral sean aceptadas por la Administración Aduanera.

El Reglamento establecerá las modalidades de garantías, pudiendo ser ésta modificada por Resolución del Titular de Economía y Finanzas.

La SUNAT establecerá las características y condiciones para la aceptación de las mismas.

Artículo 160°.- Garantía Global y Específica previa a la numeración de la declaración

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Los importadores y exportadores y beneficiarios de los regímenes, podrán presentar, de acuerdo a lo que defina el Reglamento, previamente a la numeración de la declaración de mercancías, garantías globales o específicas, que garanticen el pago de la deuda tributaria aduanera, derechos antidumping y compensatorios provisionales o definitivos, percepciones y demás obligaciones de pago que fueran aplicables.

La garantía es global cuando asegura el cumplimiento de las obligaciones vinculadas a más de una declaración o solicitudes de régimen aduanero y es específica cuando asegura el cumplimiento de obligaciones derivadas de una declaración o solicitud de régimen aduanero. El plazo de estas garantías no será mayor a un (1) año y a tres (3) meses, respectivamente, pudiendo ser renovadas de acuerdo a lo que se establezca en el Reglamento. En caso no se cumpla con la renovación de la garantía, la Administración Aduanera procederá a requerirla.

De ser necesaria la ejecución de esta garantía en el caso de deudas declaradas y otras que se generan producto de su declaración tales como antidumping, percepciones, entre otras, se procederá a hacerlo de manera inmediata una vez que sean exigibles, no siendo necesaria la emisión ni notificación de documento alguno.

En el Reglamento se establecerán las modalidades de garantías, los regímenes a los que serán aplicables, los requisitos y metodologías, así como otras disposiciones que resulten necesarias para la aplicación de lo dispuesto en el presente artículo.

Artículo 161°.- Garantía por Impugnación de deuda tributaria aduanera

Cuando se trate de garantía bancaria o financiera presentada por impugnación de la deuda tributaria aduanera, podrá solicitarse a la Administración Aduanera la suspensión de la cobranza, debiendo mantenerse vigente dicha garantía, hasta la resolución definitiva de la impugnación.

La exigencia de dicha garantía no se aplica en caso encontrarse garantizada las obligaciones de pago con otra modalidad de garantía global o específica de conformidad con el artículo 160° de este Decreto Legislativo.

SECCIÓN SETIMA

CONTROL, AGILIZACIÓN DEL LEVANTE Y RETIRO DE LAS MERCANCÍAS

TITULO I

CONTROL ADUANERO DE LAS MERCANCÍAS

Artículo 162°.- Control aduanero

Se encuentran sometidas a control aduanero las mercancías, e incluso los medios de transporte que ingresan o salen del territorio aduanero, se encuentren o no sujetos al pago de derechos e impuestos.

Asimismo, el control aduanero se ejerce sobre las personas que intervienen directa o indirectamente en las operaciones de comercio exterior, las que ingresan o salgan del territorio aduanero, las que posean o dispongan de información, documentos, o datos relativos a las operaciones sujetas a control aduanero; o sobre las personas en cuyo poder se encuentren las mercancías sujetas a control aduanero.

Cuando la autoridad aduanera requiera el auxilio de las demás autoridades, éstas se encuentran en la obligación de prestarlo en forma inmediata.

Artículo 163°.- Empleo de la gestión del riesgo

Para el ejercicio del control aduanero, la Administración Aduanera emplea, principalmente las técnicas de gestión de riesgo para focalizar las acciones de control en aquellas actividades o áreas de alto riesgo, respetando la naturaleza confidencial de la información obtenida para tal fin.

Para el control durante el despacho, la Administración Aduanera determina mediante técnicas de gestión de riesgo los porcentajes de reconocimiento físico de las mercancías destinadas a los regímenes aduaneros. La regla general aplicable a dichos porcentajes será de cuatro por ciento (4%), pudiendo la SUNAT aplicar porcentajes mayores, el que en ningún caso deberá exceder del quince por ciento (15%) de las declaraciones numeradas.

Para el cálculo del porcentaje no se incluirán las declaraciones que amparen mercancías cuyo reconocimiento físico sea obligatorio de acuerdo a lo señalado por disposiciones específicas.

Artículo 164°.- Potestad aduanera

Potestad aduanera es el conjunto de facultades y atribuciones que tiene la Administración Aduanera para controlar el ingreso, permanencia, traslado y salida de personas, mercancías y medios de transporte, dentro del territorio aduanero, así como para aplicar y hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias que regulan el ordenamiento jurídico aduanero.

La Administración Aduanera dispondrá las medidas y procedimientos tendientes a asegurar el ejercicio de la potestad aduanera.

Los administradores y concesionarios, o quienes hagan sus veces, de los puertos, aeropuertos, terminales terrestres y almacenes aduaneros, proporcionarán a la autoridad aduanera las instalaciones e infraestructura idóneas para el ejercicio de su potestad;

Artículo 165°.- Ejercicio de la potestad aduanera

La Administración Aduanera, en ejercicio de la potestad aduanera, podrá disponer la ejecución de acciones de control, antes y durante el despacho de las mercancías, con posterioridad a su levante o antes de su salida del territorio aduanero, tales como:

- a) Ejecutar acciones de control, tales como: la descarga, desembalaje, inspección, verificación, aforo, auditorías, imposición de marcas, sellos, precintos u otros dispositivos, establecer rutas para el tránsito de mercancías, custodia para su traslado o almacenamiento, vigilancia, monitoreo y cualquier otra acción necesaria para el control de las mercancías y medios de transporte;
- b) Disponer las medidas preventivas de inmovilización e incautación de mercancías y medios de transporte;
- c) Requerir a los deudores tributarios, operadores de comercio exterior o terceros, el acceso a libros, documentos, archivos, soportes magnéticos, data informática, sistemas contables y cualquier otra información relacionada con las operaciones de comercio exterior;

- d) Requerir la comparecencia de deudores tributarios, operadores de comercio exterior o de terceros;
- e) Ejercer las medidas en frontera disponiendo la suspensión del despacho de mercancías presuntamente falsificadas o pirateadas, de acuerdo a la legislación de la materia;
- f) Registrar a las personas cuando ingresen o salgan del territorio aduanero.

Artículo 166°.- Verificación

La autoridad aduanera, a efectos de comprobar la exactitud de los datos contenidos en una declaración aduanera, podrá:

- a) Reconocer o examinar físicamente las mercancías y los documentos que la sustentan;
- b) Exigir al declarante que presente otros documentos que permitan concluir con la conformidad del despacho;
- c) Tomar muestras para análisis o para un examen pormenorizado de las mercancías.

En los casos que la autoridad aduanera disponga el reconocimiento físico de las mercancías, el mismo se realizará en las zonas designadas por ésta en la zona primaria.

**TITULO II
AGILIZACIÓN DEL LEVANTE**

Artículo 167°.- Levante en cuarenta y ocho horas

La autoridad aduanera dispondrá las acciones necesarias para que, en la medida de lo posible, las mercancías puedan ser de libre disposición dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes al término de su descarga.

Para dicho efecto, será requisito, entre otros, la presentación de la garantía global o específica previa a la numeración anticipada de la declaración, de conformidad con lo previsto en el artículo 160°.

Además, en el caso de haber sido seleccionadas las mercancías a reconocimiento físico, el declarante deberá ponerlas a disposición de la Administración Aduanera en cualquiera de las zonas o almacenes previamente designados por ésta para tal fin.

Artículo 168°.- Levante de envíos de entrega rápida

La Administración aduanera dispondrá de un procedimiento aduanero separado y expedito para los envíos de entrega rápida que en circunstancias normales permita su despacho aduanero dentro de las seis (06) horas siguientes a la presentación de los documentos aduaneros necesarios, siempre que el envío haya arribado.

Artículo 169°.- Despachos urgentes

El despacho urgente de los envíos de socorro y urgencia se efectuará limitando el control de la autoridad aduanera al mínimo necesario, de acuerdo a las condiciones, límites y otros aspectos que establece el Reglamento.

Artículo 170°.- Reconocimiento físico de oficio

En los casos que el despachador de aduanas no se presente al reconocimiento físico programado por la Administración Aduanera, ésta podrá realizarlo de oficio. Para tal efecto, la administración del área designada por la Administración Aduanera dentro de la zona primaria debe poner las mercancías a disposición de la autoridad aduanera y participar en el citado acto de reconocimiento físico.

**TITULO III
AUTORIZACIÓN DEL LEVANTE Y RETIRO DE LAS MERCANCÍAS**

Artículo 171°.- Levante en el punto de llegada

El levante de las mercancías se realizará en el punto de llegada.

Artículo 172°.- Levante con garantía previa a la numeración

En los casos que las obligaciones de pago correspondientes a la declaración se encuentren garantizadas de conformidad con el artículo 160° de este Decreto Legislativo y se cumplan los demás requisitos exigibles, se autorizará el levante, antes de la determinación final, del monto de dichas obligaciones, por la Administración Aduanera, cuando corresponda. Transcurrido el plazo de exigibilidad de la deuda se procederá a la ejecución de la garantía global o específica, si corresponde.

Artículo 173°.- Entrega de las mercancías

La entrega de las mercancías procederá previa comprobación de que se haya concedido el levante; y de ser el caso, que no exista inmovilización dispuesta por la autoridad aduanera.

Artículo 174°.- Responsabilidad por la entrega de las mercancías

La consignación de las mercancías se acredita con el documento del transporte correspondiente.

La entrega de las mercancías en mérito a tales documentos, expedidos con las formalidades requeridas, no generará responsabilidad alguna al Estado, ni al personal que haya procedido en mérito a ellos.

**SECCIÓN OCTAVA
PRENDA ADUANERA**

**TÍTULO I
ALCANCES DE LA PRENDA ADUANERA**

Artículo 175°.- Prenda aduanera

Las mercancías que se encuentren bajo la potestad aduanera están gravadas como prenda legal en garantía de la deuda tributaria aduanera, de las tasas por servicios y del cumplimiento de los requisitos establecidos en el presente Decreto Legislativo y su

Reglamento y no serán de libre disposición mientras no se cancele totalmente o se garantice la citada deuda o tasa y/o se cumplan los requisitos.

En tanto las mercancías se encuentren como prenda legal y no se cancele o garantice la deuda tributaria aduanera y las tasas por servicios, ninguna autoridad podrá ordenar que sean embargadas o rematadas.

El derecho de prenda aduanera es preferente, especial y faculta a la SUNAT a retener las mercancías que se encuentran bajo su potestad, perseguirlas en caso contrario, comisarlas, ingresarlas a los almacenes aduaneros y disponer de ellas en la forma autorizada por el presente Decreto Legislativo y su Reglamento, cuando éstas no se hubiesen sometido a las formalidades y trámites establecidos en los plazos señalados en el presente Decreto Legislativo o adeuden en todo o en parte la deuda tributaria aduanera o la tasa por servicios.

TÍTULO II ABANDONO LEGAL

Artículo 176°.- Abandono legal.

Es la institución jurídica aduanera que se produce en los supuestos contemplados por el presente Decreto Legislativo. Las mercancías se encuentran en abandono legal por el sólo mandato de la ley, sin el requisito previo de expedición de resolución administrativa, ni de notificación o aviso al dueño o consignatario.

Artículo 177°.- Abandono voluntario.

Es la manifestación de voluntad escrita e irrevocable formulada por el dueño o consignatario de la mercancía o por otra persona que tenga el poder de disposición sobre una mercancía que se encuentra bajo potestad aduanera, mediante la cual la abandona a favor del Estado, siempre que la autoridad aduanera la acepte, conforme con las condiciones establecidas en el Reglamento.

Artículo 178°.- Causales de abandono legal

Se produce el abandono legal a favor del Estado cuando las mercancías no hayan sido solicitadas a destinación aduanera en el plazo de treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente del término de la descarga, o cuando han sido solicitadas a destinación aduanera y no se ha culminado su trámite dentro del plazo de treinta (30) días calendario siguientes a la numeración.

Artículo 179°.- Otras causales de abandono legal

Se produce el abandono legal de las mercancías en los siguientes casos de excepción:

- a) Las solicitadas a régimen de depósito, si al vencimiento del plazo autorizado no hubieran sido destinadas a ningún régimen aduanero;
- b) Las extraviadas y halladas no presentadas a despacho o las que no han culminado el trámite de despacho aduanero, si no son retiradas por el dueño o consignatario en el plazo de treinta (30) días calendario de producido su hallazgo;

- c) Las ingresadas a ferias internacionales, al vencimiento del plazo para efectuar las operaciones previstas en la Ley y el Reglamento de Ferias Internacionales;
- d) Los equipajes acompañados o no acompañados y los menajes de casa, de acuerdo a los plazos señalados en el Reglamento de Equipaje y Menaje de Casa; y,
- e) Las que provengan de naufragios o accidentes si no son solicitadas a destinación aduanera dentro de los treinta (30) días calendario de haberse efectuado su entrega a la Administración Aduanera.

SECCIÓN NOVENA DISPOSICIÓN DE LAS MERCANCÍAS

TÍTULO I DISPOSICIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN SITUACIÓN DE ABANDONO Y COMISO

Artículo 180°.- Disposición de mercancías en situación de abandono legal, voluntario o comiso

Las mercancías en situación de abandono legal, abandono voluntario y las que hayan sido objeto de comiso serán rematadas, adjudicadas, destruidas o entregadas al sector competente, de conformidad con lo previsto en el Reglamento.

Si la naturaleza o estado de conservación de las mercancías lo amerita, la Administración Aduanera podrá disponer de las mercancías que se encuentren con proceso administrativo o judicial en trámite. De disponerse administrativa o judicialmente la devolución de las mismas, previa resolución de la Administración Aduanera que autorice el pago, la Dirección Nacional de Tesoro Público del Ministerio de Economía y Finanzas efectuará el pago del valor de las mercancías determinado en el avalúo más los intereses legales correspondientes para las mercancías objeto de comiso o abandono legal.

Artículo 181°.- Recuperación de la mercancía en abandono legal

El dueño o consignatario podrá recuperar su mercancía en situación de abandono legal pagando la deuda tributaria aduanaera, tasas por servicios y demás gastos que correspondan; previo cumplimiento de las formalidades de Ley hasta antes que se efectivice la disposición de la mercancía por la Administración Aduanera, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento.

CAPÍTULO I Del remate

Artículo 182°.- Precio base del remate

El precio base del remate, para las mercancías en situación de abandono legal, abandono voluntario y comiso estará constituido por el valor de tasación de las mercancías, conforme a su estado o condición

Artículo 183°.- Recurso propios producto del remate

Constituye recurso propio de la SUNAT el cincuenta por ciento (50%) del producto de los remates que realice, salvo que la Ley de Equilibrio Financiero del Presupuesto del Sector Público de cada año fiscal, establezca disposición distinta.

CAPÍTULO II

De la adjudicación

Artículo 184°.- Adjudicación

La SUNAT, de oficio o a pedido de parte, podrá adjudicar mercancías en situación de abandono legal, abandono voluntario o comiso conforme a lo previsto en el Reglamento. La adjudicación de las mercancías en situación de abandono legal se efectuará previa notificación, al dueño o consignatario quién podrá recuperarlas pagando la deuda tributaria aduanera y demás gastos que correspondan, dentro de los cinco (5) días siguientes a la fecha de notificación, cumpliendo las formalidades de ley. Vencido este plazo, la SUNAT procederá a su adjudicación.

Artículo 185°.- Adjudicación de mercancías en estado de emergencia

En casos de estado de emergencia, La SUNAT dispone la adjudicación de mercancías en abandono legal o voluntario o comiso a favor de las entidades que se señalen mediante decreto supremo, a fin de atender las necesidades de las zonas afectadas. Esta adjudicación estará exceptuada del requisito de la notificación a que se refiere el segundo párrafo del artículo 184°.

Las entidades a las que se les haya adjudicado mercancías restringidas deberán solicitar directamente al sector competente la constatación de su estado.

CAPÍTULO III

De la entrega al sector competente

Artículo 186° Entrega al sector competente

La Administración Aduanera pondrá a disposición del sector competente las mercancías restringidas que se encuentren en situación de abandono legal, abandono voluntario o comiso. El sector competente tiene un plazo de veinte (20) días contados a partir del día siguiente de la recepción de la notificación para efectuar el retiro de las mercancías o pronunciarse sobre la modalidad de disposición de las mercancías.

Vencido el citado plazo sin que el sector competente haya recogido las mercancías, o sin que haya emitido pronunciamiento, la Administración Aduanera procederá a su disposición de acuerdo a lo que establezca el Reglamento.

No procederá la entrega al Sector Competente de aquellas mercancías que se encuentren vencidas, en cuyo caso la Administración Aduanera procederá a su destrucción.

La entrega al sector competente de mercancías restringidas en situación de abandono legal se efectuará previa notificación al dueño o consignatario quien podrá recuperarlas si cumple con las formalidades de ley y paga la deuda tributaria aduanera y demás gastos que

correspondan dentro de los cinco (05) días siguientes a la fecha de notificación. Vencido éste plazo la SUNAT procederá a su entrega al sector competente.

Capítulo IV De la destrucción

Artículo 187°.- De la Destrucción

La SUNAT procederá a destruir las siguientes mercancías que se encuentran en situación de abandono voluntario, abandono legal o comiso.

- a) Las contrarias a la soberanía nacional;
- b) Las que atenten contra la salud, el medio ambiente, la moral o el orden público establecido;
- c) Las que se encuentren vencidas o en mal estado;
- d) Los cigarrillos y licores;
- e) Las que deban ser destruidas según opinión del sector competente;
- f) Otras mercancías señaladas por Decreto Supremo, refrendado por el Ministerio de Economía y Finanzas.

SECCIÓN DECIMA DE LAS INFRACCIONES Y SANCIONES

CAPITULO I DE LA INFRACCIÓN ADUANERA

Artículo 188°.- Principio de Legalidad

Para que un hecho sea calificado como infracción aduanera, debe estar previsto en la forma que establecen las leyes, previamente a su realización. No procede aplicar sanciones por interpretación extensiva de la norma.

Artículo 189°.- Determinación de la infracción

La infracción será determinada en forma objetiva y podrá ser sancionada administrativamente con multas, comiso de mercancías, suspensión, cancelación o inhabilitación para ejercer actividades.

La Administración Aduanera aplicará las sanciones por la comisión de infracciones, de acuerdo con las Tablas que se aprobarán por Decreto Supremo.

Artículo 190°.- Aplicación de las sanciones

Las sanciones aplicables a las infracciones del presente Decreto Legislativo son aquellas vigentes a la fecha en que se cometió la infracción o cuando no sea posible establecerla, las vigentes a la fecha en que la Administración Aduanera detectó la infracción.

Artículo 191°.- Errores no sancionables

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Los errores en las declaraciones o los relacionados con el cumplimiento de otras formalidades aduaneras que no tengan incidencia en los tributos y/o recargos, no son sancionables en los siguientes casos:

- a) Error de transcripción: Es el que se origina por el incorrecto traslado de información de una fuente fidedigna a una declaración o a cualquier otro documento relacionado con el cumplimiento de formalidades aduaneras, siendo posible de determinar de la simple observación de los documentos fuente pertinentes;
- b) Error de codificación: Es el que se produce por la incorrecta consignación de los códigos aprobados por la autoridad aduanera en la declaración aduanera de mercancías o cualquier otro documento relacionado con el cumplimiento de formalidades aduaneras, siendo posible de determinar de la simple observación de los documentos fuente pertinentes.

Artículo 192º.- Infracciones sancionables con multa

Cometen infracciones sancionables con multa:

a) Los operadores del comercio exterior, según corresponda, cuando:

- 1.- No comuniquen a la Administración Aduanera el nombramiento y la revocación del representante legal y de los auxiliares dentro del plazo establecido;
- 2.- Violen las medidas de seguridad colocadas o verificadas por la autoridad aduanera, o permitan su violación, sin perjuicio de la denuncia de corresponder;
- 3.- No presten la logística necesaria, impidan u obstaculicen la realización de las labores de reconocimiento, inspección o fiscalización dispuestas por la autoridad aduanera, así como el acceso a sus sistemas informáticos;
- 4.- No cumplan con los plazos establecidos por la autoridad aduanera para efectuar el reembarque, tránsito aduanero, transbordo de las mercancías, rancho de nave o provisiones de a bordo, a que se refiere el presente Decreto Legislativo;
- 5.- No proporcionen, exhiban o entreguen información o documentación requerida, dentro del plazo establecido legalmente u otorgado por la autoridad aduanera;
- 6.- No comparezcan ante la autoridad aduanera cuando sean requeridos;
- 7.- No lleven los libros, registros o documentos aduaneros exigidos o los lleven desactualizados, incompletos, o sin cumplir con las formalidades establecidas.

b) Los despachadores de aduana, cuando:

- 1.- La documentación aduanera presentada a la Administración Aduanera contenga datos de identificación que no correspondan a los del dueño, consignatario o consignante de la mercancía que autorizó su despacho o de su representante;
- 2.- Destine la mercancía sin contar con los documentos exigibles según el régimen aduanero, o que éstos no se encuentren vigentes o carezcan de los requisitos legales;

- 3.- Formulen declaración incorrecta o proporcionen información incompleta de las mercancías, en los casos que no guarde conformidad con los documentos presentados para el despacho, respecto a:
 - Valor;
 - Marca comercial;
 - Modelo;
 - Descripciones mínimas que establezca la Administración Aduanera o el sector competente;
 - Estado;
 - Cantidad comercial;
 - Calidad;
 - Origen;
 - País de adquisición o de embarque; o
 - Condiciones de la transacción, excepto en el caso de INCOTERMS equivalentes;
- 4.- No consignen o consignen erróneamente en la declaración, los códigos aprobados por la autoridad aduanera a efectos de determinar la correcta liquidación de los tributos y de los recargos cuando correspondan;
- 5.- Asignen una subpartida nacional incorrecta por cada mercancía declarada, si existe incidencia en los tributos y/o recargos;
- 6.- No consignen o consignen erróneamente en cada serie de la declaración, los datos del régimen aduanero precedente;
- 7.- Numeren más de una (1) declaración, para una misma mercancía, sin que previamente haya sido dejada sin efecto la anterior;
- 8.- No conserven durante cinco (5) años toda la documentación original de los despachos en que haya intervenido o no entreguen la documentación indicada de acuerdo a lo establecido por la Administración Aduanera, en el caso del agente de aduana;
- 9.- Destinen mercancías prohibidas;
- 10.- Destinen mercancías de importación restringida sin contar con la documentación exigida por las normas específicas para cada mercancía o cuando la documentación no cumpla con las formalidades previstas para su aceptación.

c) Los dueños, consignatarios o consignantes, cuando:

- 1.- Formulen declaración incorrecta o proporcionen información incompleta de las mercancías, respecto a:
 - Valor;
 - Marca comercial;
 - Modelo;
 - Descripciones mínimas que establezca la Administración Aduanera o el sector competente;
 - Estado;
 - Cantidad comercial;
 - Calidad;

- Origen;
- País de adquisición o de embarque;
- Condiciones de la transacción, excepto en el caso de INCOTERMS equivalentes;
- Domicilio del almacén del importador, cuando se efectúe el reconocimiento en el local designado por éste;
- 2.- No regularicen dentro del plazo establecido, los despachos urgentes o los despachos anticipados;
- 3.- Consignen datos incorrectos en la solicitud de restitución o no acrediten los requisitos o condiciones establecidos para el acogimiento al régimen de drawback;
- 4.- Transmitan o consignen datos incorrectos en el cuadro de coeficientes insumo producto para acogerse al régimen de reposición de mercancías en franquicia;
- 5.- No regularicen el régimen de exportación definitiva, en la forma y plazo establecidos;
- 6.- Transfieran las mercancías objeto del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo o admisión temporal para su reexportación en el mismo estado, o sujetos a un régimen de inafectación, exoneración o beneficio tributario sin comunicarlo previamente a la autoridad aduanera;
- 7.- Destinen a otro fin o trasladen a un lugar distinto las mercancías objeto del régimen de admisión temporal para su reexportación en el mismo estado sin comunicarlo previamente a la autoridad aduanera, sin perjuicio de la reexportación;
- 8.- Destinen a otro fin o permitan la utilización por terceros de las mercancías sujetas a un régimen de inafectación, exoneración o beneficio tributario sin comunicarlo previamente a la autoridad aduanera;
- 9.- Efectúen el retiro de las mercancías del punto de llegada cuando no se haya concedido el levante, se encuentren con medida preventiva dispuesta por la autoridad aduanera o no se haya autorizado su retiro en los casos establecidos en el presente Decreto Legislativo y su Reglamento;
- 10.-Exista mercancía no consignada en la declaración aduanera de mercancías, salvo lo señalado en el segundo párrafo del artículo 145°;
- 11.- No comuniquen a la Administración Aduanera la denegatoria de la solicitud de autorización del sector competente respecto de las mercancías restringidas.

d) Los transportistas o sus representantes en el país, cuando:

- 1.- No transmitan a la Administración Aduanera la información del manifiesto de carga y de los demás documentos, en medios electrónicos, en la forma y plazo establecidos en el Reglamento;
- 2.- No entreguen a la Administración Aduanera al momento del ingreso o salida del medio de transporte, el manifiesto de carga o los demás documentos en la forma y plazo establecidos en el Reglamento;
- 3.- No entreguen o no transmitan la información contenida en la nota de tarja a la Administración Aduanera, la relación de bultos faltantes o sobrantes o las actas

de inventario de los bultos arribados en mala condición exterior, cuando corresponda, dentro de la forma y plazo que establezca el Reglamento;

- 4.- No comuniquen a la Administración Aduanera la fecha del término de la descarga o del embarque, en la forma y plazo establecidos en el Reglamento;
- 5.- Se evidencie la falta o pérdida de las mercancías bajo su responsabilidad;
- 6.- Las mercancías no figuren en los manifiestos de carga o en los documentos que están obligados a transmitir o presentar, o la autoridad aduanera verifique diferencia entre las mercancías que contienen los bultos y la descripción consignada en los manifiestos de carga, salvo que se haya consignado correctamente la mercancía en la declaración.

e) Los agentes de carga internacional, cuando:

- 1.- No entreguen a la Administración Aduanera el manifiesto de carga desconsolidado o consolidado o no transmitan la información contenida en éste, según corresponda, dentro del plazo establecido en el Reglamento;
- 2.- Las mercancías no figuren en los manifiestos de carga consolidada o desconsolidada que están obligados a transmitir o presentar o la autoridad aduanera verifique diferencia entre las mercancías que contienen los bultos y la descripción consignada en dichos manifiestos, salvo que se haya consignado correctamente la mercancía en la declaración.

f) Los almacenes aduaneros, cuando:

- 1.- Almacenen mercancías que no estén amparadas con la documentación sustentatoria;
- 2.- Ubiquen mercancías en áreas diferentes a las autorizadas para cada fin;
- 3.- No suscriban, no remitan o no transmitan a la Administración Aduanera la información referida a la tarja al detalle, la relación de bultos faltantes o sobrantes, o las actas de inventario de aquellos bultos arribados en mala condición exterior, en la forma y plazo que señala el Reglamento;
- 4.- No informen o no transmitan a la Administración Aduanera, la relación de las mercancías en situación de abandono legal, en la forma y plazo establecidos por la SUNAT;
- 5.- Se evidencie la falta o pérdida de las mercancías bajo su responsabilidad.

g) Las empresas de servicios postales, cuando:

- 1.- No transmitan a la Administración Aduanera la cantidad de bultos y peso bruto que se recepciona en el lugar habilitado en el aeropuerto internacional, en la forma y plazo que establece su reglamento;
- 2.- No transmitan a la Administración Aduanera la información del peso total y número de envíos de distribución directa, en la forma y plazo que establece su reglamento;

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

- 3.- No remitan a la Administración Aduanera los originales de las declaraciones y la documentación sustentatoria de los envíos remitidos a provincias que no cuenten con una sede de la Administración Aduanera, en la forma y plazo que establece su reglamento;
- 4.- No embarquen, reexpidan o devuelvan los envíos postales dentro del plazo que establece su reglamento.

h) Las empresas de servicio de entrega rápida:

- 1.- No transmitan por medios electrónicos a la Administración Aduanera la información del manifiesto de envíos de entrega rápida, desconsolidado por categorías, con antelación a la llegada o salida del medio de transporte en la forma y plazo establecido en su Reglamento;
- 2.- No presenten a la autoridad aduanera los envíos de entrega rápida identificados individualmente desde origen con una guía de entrega rápida por envío, en la forma que establezca su reglamento.
- 3.- No mantengan actualizado el registro de los envíos de entrega rápida desde la recolección hasta su entrega, en la forma y condiciones establecidas en su reglamento;
- 4.- Las mercancías no figuren en los manifiestos de envíos de entrega rápida que están obligados a transmitir, o la autoridad aduanera verifique diferencia entre las mercancías que contienen los bultos y la descripción consignada en dichos manifiestos, salvo que se haya consignado correctamente la mercancía en la declaración;

i) Los concesionarios del Almacén Libre (Duty free), cuando:

- 1.- No transmitan a la autoridad aduanera la información sobre el ingreso y salida de las mercancías y el inventario, de acuerdo a lo establecido por la Administración Aduanera;
- 2.- Almacenen las mercancías en lugares no autorizados por la Administración Aduanera;
- 3.- Almacenen o vendan mercancías que no han sido sometidas a control por la autoridad aduanera;
- 4.- Vendan mercancías a personas distintas a los pasajeros que ingresan o salen del país o los que se encuentren en tránsito;
- 5.- No mantengan actualizado el registro e inventario de las operaciones de ingreso y salida de las mercancías extranjeras y nacionales almacenadas, así como la documentación sustentatoria, de acuerdo a lo establecido por la Administración Aduanera;
- 6.- Se evidencie la falta o pérdida de las mercancías bajo su responsabilidad;
- 7.- No informen respecto de la relación de los bienes que hubieren sufrido daño, pérdida o se encuentren vencidas, en la forma y plazo establecidos.

j) Los beneficiarios de material de uso aeronáutico, cuando:

- 1.- No lleve o no transmita a la Administración Aduanera el registro automatizado de las operaciones de ingreso y salida de los bienes del depósito de material de uso aeronáutico;
- 2.- No mantengan actualizado el inventario del material de uso aeronáutico almacenado, así como la documentación sustentatoria, de acuerdo a lo establecido por la Administración Aduanera;
- 3.- No informen respecto de la relación de las mercancías que hubieren sufrido daño o pérdida o se encuentren vencidas, en la forma y plazo establecidos por la Administración Aduanera;
- 4.- No informen de las modificaciones producidas en los ambientes autorizados del depósito de material de uso aeronáutico en la forma y plazo establecidos por la Administración Aduanera;
- 5.- Permitan la utilización de material de uso aeronáutico por parte de otros beneficiarios, sin contar con la autorización respectiva, en la forma y plazo establecidos por la Administración Aduanera;
- 6.- Se evidencie la falta del material de uso aeronáutico bajo su responsabilidad.

Artículo 193°.- Intereses moratorios aplicables a las multas

Los intereses moratorios, se aplicarán a las multas y se liquidarán por día calendario desde la fecha en que se cometió la infracción o cuando no sea posible establecerla, desde la fecha en que la Administración Aduanera detectó la infracción, hasta el día de pago. Los citados intereses, se regularán en lo que corresponda, por las reglas contenidas en el artículo 151° del presente Decreto Legislativo.

Artículo 194°.- Causales de suspensión

Son causales de suspensión:

a) Para los almacenes aduaneros cuando:

- 1.- No mantengan o no se adecuen a las obligaciones, los requisitos y condiciones establecidos para operar; excepto las sancionadas con multa;
- 2.- No repongan, renueven o adecuen la garantía para el cumplimiento de sus obligaciones a favor de la SUNAT, cuyo monto y demás características deben cumplir con lo establecido en el Decreto Legislativo y su Reglamento;
- 3.- No destinen las áreas y recintos autorizados para fines o funciones específicos de la autorización;
- 4.- Modifiquen o reubiquen las áreas y recintos sin autorización de la autoridad aduanera;
- 5.- Entreguen o dispongan de las mercancías sin que la autoridad aduanera haya:
 - Concedido su levante;
 - Dejado sin efecto la medida preventiva dispuesta por la autoridad aduanera;

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

- 6.- Cuando el representante legal, los gerentes o a los socios de la empresa estén procesados por delito cometido en el ejercicio de sus funciones, desde la expedición del auto apertorio;
Durante el plazo de la sanción de suspensión no podrán recepcionar mercancías y sólo podrán despachar las que se encuentren almacenadas en sus recintos.

b) Para los despachadores de aduana cuando:

- 1.- No mantengan o no se adecuen a los requisitos y condiciones establecidos para operar;
- 2.- No repongan, renueven o adecuen la garantía para el cumplimiento de sus obligaciones a favor de la SUNAT, cuyo monto y demás características deben cumplir con lo establecido en el Decreto Legislativo y su Reglamento;
- 3.- Haya sido sancionado por la comisión de infracción administrativa, prevista en la Ley de los Delitos Aduaneros, tratándose de persona natural;
- 4.- Desempeñen sus funciones en locales no autorizados por la autoridad aduanera;
- 5.- Autenticquen documentación presentada sin contar con el original en sus archivos o que corresponda a un despacho en el que no haya intervenido;
- 6.- Efectúen el retiro de las mercancías del punto de llegada cuando no se haya concedido el levante, se encuentren inmovilizadas por la autoridad aduanera o cuando no se haya autorizado su salida; en los casos excepcionales establecidos en el Decreto Legislativo y su Reglamento;
- 7.- Esté procesado por delito cometido en el ejercicio de sus funciones, desde la expedición del auto apertorio. En el caso de personas jurídicas, cuando alguno de sus representantes legales se encuentre procesado por delito en ejercicio de sus funciones, desde la expedición del auto apertorio;
- 8.- Presenten la declaración aduanera de mercancías con datos distintos a los transmitidos electrónicamente a la Administración Aduanera o a los rectificadas a su fecha de presentación;
Durante el plazo de la sanción de suspensión no podrán tramitar nuevos despachos y sólo podrán concluir los que se encuentran en trámite de despacho.

c) Para las empresas del servicio postal

- 1.- No mantengan o no se adecuen a los requisitos y condiciones establecidos, para operar;
- 2.- No repongan, renueven o adecuen la garantía para el cumplimiento de sus obligaciones a favor de la SUNAT, cuyo monto y demás características deben cumplir con lo establecido en el Decreto Legislativo y su Reglamento.

d) Para las empresas del servicio de entrega rápida

- 1.- No mantengan o no se adecuen a los requisitos y condiciones establecidos, para operar;

- 2.- No repongan, renueven o adecuen la garantía para el cumplimiento de sus obligaciones a favor de la SUNAT, cuyo monto y demás características deben cumplir con lo establecido en el Decreto Legislativo y su Reglamento.

Artículo 195°.- Causales de cancelación

Son causales de cancelación:

a) Para los almacenes aduaneros:

- 1.- Incurrir en causal de suspensión por tres (3) veces dentro del período de dos años calendario;
- 2.- Recepcionar mercancías durante el plazo de la sanción de suspensión aplicada por la Administración Aduanera;
- 3.- La condena con sentencia firme por delitos dolosos impuesta al representante legal, los gerentes o a los socios de la empresa.

b) Para los despachadores de aduana:

- 1.- La condena con sentencia firme por delitos cometidos con ocasión del ejercicio de sus funciones. En el caso de personas jurídicas, cuando la condena sea impuesta al representante legal, los gerentes o a los socios de la empresa;
- 2.- No renovar, adecuar o reponer la garantía dentro del plazo de treinta (30) días contados desde la fecha de su vencimiento, modificación o ejecución parcial;
- 3.- Cuando la autoridad aduanera compruebe que el despachador ha permitido o facilitado la participación de personas no autorizadas en el despacho aduanero de las mercancías;
- 4.- Cuando la autoridad aduanera compruebe que ha destinado mercancías a nombre de un tercero, sin contar con su autorización;

Artículo 196°.- Causales de inhabilitación

Son causales de inhabilitación para ejercer como agente de aduana y/o representante legal de una persona jurídica las siguientes:

- a) Ser condenado por delitos cometidos en el desempeño de la actividad aduanera en calidad de autor, cómplice o encubridor;
- b) Cuando la autoridad aduanera compruebe que ha permitido o facilitado la participación de personas no autorizadas en el ejercicio de sus funciones.

Artículo 197°.- Sanción de comiso de las mercancías

Se aplicará la sanción de comiso de las mercancías, cuando:

- a) Dispongan de las mercancías ubicadas en los locales considerados como zona primaria o en los locales del importador según corresponda, sin contar con el levante o sin que se haya dejado sin efecto la medida preventiva dispuesta por la autoridad aduanera, según corresponda;

- b) Carezca de la documentación aduanera pertinente;
- c) Estén consideradas como contrarias a: la soberanía nacional, la seguridad pública, la moral y la salud pública;
- d) Cuando se constate que las provisiones de a bordo o rancho de nave que porten los medios de transporte no se encuentran consignados en la lista respectiva o en los lugares habituales de depósito;
- e) Se expandan a bordo de las naves o aeronaves durante su permanencia en el territorio aduanero;
- f) Se detecte su ingreso, traslado, permanencia o salida por lugares, ruta u hora no autorizados; o se encuentren en zona primaria y se desconoce al consignatario;
- g) Cuando la autoridad competente determine que las mercancías son falsificadas o pirateadas;
- h) Los miembros de la tripulación de cualquier medio de transporte internen mercancías distintas de sus prendas de vestir y objetos de uso personal;
- i) El importador no proceda a la rectificación de la declaración o al reembarque de la mercancía de acuerdo a lo establecido en el artículo 145°;
- j) Los viajeros omitan declarar sus equipajes o mercancías en la forma establecida por decreto supremo, o exista diferencia entre la cantidad o la descripción declarada y lo encontrado como resultado del control aduanero. A opción del viajero podrá recuperar los bienes, si en el plazo de treinta (30) días hábiles de notificada el acta de incautación, cumple con pagar la deuda tributaria aduanera y recargos respectivos, y una multa equivalente al cincuenta (50%) sobre el valor en aduana del bien establecido por la autoridad aduanera y con los demás requisitos legales exigibles en caso de mercancía restringida, o proceder a su retorno al exterior por cuenta propia o de tercero autorizado previo pago de la referida multa. De no mediar acción del viajero en este plazo, la mercancía no declarada caerá en comiso.

La presente multa no aplica al régimen de incentivos.

También será aplicable la sanción de comiso al medio de transporte que habiendo ingresado al país al amparo de la legislación pertinente o de un Convenio Internacional, exceda el plazo de permanencia concedido por la autoridad aduanera.

Si decretado el comiso la mercancía o el medio de transporte no fueran hallados o entregados a la autoridad aduanera, se impondrá además al infractor una multa igual al valor FOB de la mercancía.

Artículo 198°.- Infracciones para las empresas de servicio postal o empresas de servicio de entrega rápida

Según su participación como transportista, agente de carga internacional, almacén aduanero, despachador de aduana, dueño, consignatario o consignante, o una combinación de ellos, son de aplicación a las empresas de servicio postal o empresas de servicio de entrega rápida las infracciones contenidas en la presente Ley.

Artículo 199°.- Imposición de sanciones

La Administración Aduanera, es el único organismo facultado para imponer las sanciones señaladas en la presente Ley y su Reglamento.

CAPÍTULO II

REGIMEN DE INCENTIVOS PARA EL PAGO DE MULTAS

Artículo 200°.- Régimen de Incentivos

La sanción de multa aplicable por las infracciones administrativas y/o tributarias aduaneras, cometidas por los Operadores de Comercio Exterior, se sujeta al siguiente Régimen de Incentivos, siempre que el infractor cumpla con cancelar la multa y los intereses moratorios de corresponder, con la rebaja correspondiente:

1. Será rebajada en un 90% (noventa por ciento), cuando la infracción sea subsanada con anterioridad a cualquier requerimiento o notificación de la Administración Aduanera, formulado por cualquier medio;
2. Será rebajada en un 70% (setenta por ciento), cuando habiendo sido notificado o requerido por la Administración Aduanera, el deudor subsana la infracción;
3. Será rebajada en un 60% (sesenta por ciento), cuando se subsane la infracción con posterioridad al inicio de una acción de control extraordinaria adoptada antes, durante o después del proceso de despacho de mercancías, pero antes de la notificación de la resolución de multa;
4. Será rebajada en un 50% (cincuenta por ciento), cuando habiéndose notificado la resolución de multa, se subsane la infracción, con anterioridad al inicio del Procedimiento de Cobranzas Coactivas.

Artículo 201°.- Requisitos para su acogimiento

Constituyen requisitos para acogerse al Régimen de Incentivos referido en el artículo anterior:

1. Que la infracción se encuentre subsanada mediante la ejecución de la obligación incumplida, ya sea en forma voluntaria o luego de producido cualquier requerimiento o notificación de la Administración Aduanera, sea éste a través de medios documentales, magnéticos o electrónicos;
2. Que el infractor cumpla con cancelar la multa considerando el porcentaje de rebaja aplicable y los intereses moratorios, de corresponder. La cancelación supondrá la subsanación de la infracción cometida cuando no sea posible efectuar ésta; y
3. Que la multa objeto del beneficio no haya sido materia de fraccionamiento y/o aplazamiento tributario general o particular para el pago de la misma.

No se acogerán al régimen de incentivos las multas que habiendo sido materia de un recurso impugnatorio, u objeto de solicitudes de devolución, hayan sido resueltas de manera desfavorable para el solicitante.

Artículo 202°.- Pérdida del Régimen de Incentivos

Los infractores perderán el beneficio del Régimen de Incentivos cuando presenten recursos impugnatorios contra resoluciones de multa acogidas a este régimen o soliciten devolución, procediéndose al cobro del monto dejado de cobrar, así como los intereses y gastos correspondientes, de ser el caso; salvo que el recurso impugnatorio o la solicitud de devolución esté referido a la aplicación del régimen de incentivos.

Artículo 203°.- Infracciones excluidas del Régimen de Incentivos

Quedan excluidos de este régimen de incentivos las infracciones tipificadas: en el numeral 3 del inciso a), numerales 2 y 7 del inciso b), numerales 9 y 10 del inciso c), numeral 6 del inciso d), numeral 2 del inciso e), numerales 1, 2 y 4 del inciso f), numeral 4 del inciso h), numeral 6 del inciso i), numeral 6 del inciso j) del artículo 192° y en el último párrafo del artículo 197° del presente Decreto Legislativo.

Artículo 204°.- Gradualidad

Las sanciones establecidas en la presente Ley podrán ser aplicadas gradualmente, en la forma y condiciones que establezca la Administración Aduanera.

SECCIÓN UNDECIMA

TÍTULO I

PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

Artículo 205°.- Procedimientos Aduaneros

El procedimiento contencioso, incluido el proceso contencioso administrativo, el no contencioso y el de cobranza coactiva se rigen por lo establecido en el Código Tributario.

Artículo 206°.- Garantías

A solicitud del recurrente, las garantías que se hubieren presentado al amparo del artículo 160°, podrán garantizar el pago de las deudas impugnadas cuando sean objeto de recursos de reclamación o apelación extemporáneas o en caso de presentación de pruebas extemporáneas.

Artículo 207°.- Plazo mínimo de las notificaciones

El plazo que establezca la autoridad aduanera para que se proporcione, exhiba o entregue información o documentación, o que se comparezca ante la autoridad aduanera, deberá encontrarse dentro de los límites establecidos en el artículo 163° de la Ley del Procedimiento Administrativo General – Ley 27444.

Artículo 208°.- Plazo para reclamar el comiso

La sanción de comiso será reclamable dentro del plazo de veinte (20) días computados a partir del día siguiente de su notificación.

Artículo 209°.- Última instancia en sanciones administrativas

Las sanciones administrativas que se impongan serán apelables en última instancia ante el Superintendente Nacional Adjunto de Aduanas, cuya resolución agotará la vía administrativa.

TÍTULO II RESOLUCIONES ANTICIPADAS

Artículo 210°.- Resoluciones anticipadas

A solicitud de parte, la Administración Aduanera emite las resoluciones anticipadas relacionadas con la clasificación arancelaria, criterios de valoración aduanera de mercancías, así como la aplicación de devoluciones, suspensiones y exoneraciones de aranceles aduaneros, la reimportación de mercancías reparadas o alteradas, y otros, se regularán y emitirán de conformidad con los Tratados o convenios suscritos por el Perú.

Artículo 211°.- Plazo de resolución

Las Resoluciones Anticipadas serán emitidas dentro de los ciento cincuenta (150) días calendario siguientes a la presentación de la solicitud. De considerarlo necesario, la Administración Aduanera, podrá requerir al interesado la presentación de documentación, muestras y/o información adicional, o la precisión de hechos citados por éste.

Las Resoluciones Anticipadas se emiten sobre la base de los hechos, información y/o documentación proporcionada por el solicitante, y sujetan su trámite al procedimiento no contencioso previsto en el Código Tributario.

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS FINALES

Primera.- El presente Decreto Legislativo entrará en vigor a partir de la vigencia de su Reglamento, con excepción del primer párrafo del literal a) del artículo 150° relativo a la exigibilidad de la obligación tributaria para el despacho anticipado, que entrará en vigencia a partir del 60avo siguiente a la publicación del presente Decreto Legislativo en el Diario Oficial el Peruano, y del Artículo 31° que entrará en vigencia al día siguiente de su publicación salvo lo establecido en su literal d).

En el caso del primer párrafo del literal a) del artículo 150° relativo a la exigibilidad de la obligación tributaria para el despacho anticipado, a que se refiere el párrafo anterior, será aplicable a las declaraciones numeradas a partir de la fecha de su entrada en vigencia.

Mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas, se aprobará el Reglamento del presente Decreto Legislativo en un plazo que no exceda los ciento ochenta (180) días de publicado el presente Decreto Legislativo.

Segunda.- En lo no previsto en la presente Ley o el Reglamento se aplicarán supletoriamente las disposiciones del Código Tributario.

Tercera.- Para efectos de lo establecido en el artículo 160° del presente Decreto Legislativo, se aceptarán como garantías las Pólizas de Caucción emitidas por empresas bajo supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en el Reglamento.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Cuarta.- Las denominaciones de los regímenes y operación aduanera contenidas en las normas aduaneras, tributarias y conexas aprobadas con anterioridad a la presente ley deberán ser correlacionadas con las nuevas denominaciones contenidas en ésta, conforme al siguiente detalle:

Denominaciones nuevas	Denominaciones anteriores
Importación para el consumo	Importación
Reimportación en el mismo estado	Exportación Temporal
Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.	Importación Temporal para reexportación en el mismo estado
Exportación definitiva	Exportación
Exportación temporal para reimportación en el mismo estado	Exportación Temporal
Admisión temporal para perfeccionamiento activo.	Admisión temporal para perfeccionamiento activo
Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo	Exportación Temporal
Drawback	Drawback
Reposición de mercancías con franquicia arancelaria	Reposición de mercancías en franquicia
Depósito aduanero	Depósito de aduana
Tránsito aduanero	Tránsito
Transbordo	Transbordo
Reembarque	Reembarque
Regímenes aduaneros especiales o de excepción	Destinos aduaneros especiales o de excepción

Quinta.- Los órganos de la Policía Nacional sólo podrán intervenir auxiliariamente en actividades relacionadas con funciones y materia aduaneras, mediante investigaciones y pesquisas, previo requerimiento y coordinación con las Autoridades Aduaneras; informando a éstas de los resultados de sus acciones.

Sexta.- El personal de la SUNAT que participe en la intervención, investigación o formulación del documento respectivo por tráfico ilícito de drogas, se encuentra comprendido en los alcances del artículo 30° del Decreto Legislativo N° 824.

Sétima.- El Consejo Consultivo en Temas Aduaneros tiene como fin constituir una instancia de diálogo y coordinación ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT y los operadores de comercio exterior.

Asimismo, tiene como propósito recoger opiniones e información que permitan maximizar la eficacia operativa del comercio exterior, facilitar el comercio exterior, reducir costos e incrementar la eficiencia. Se considera que la participación de los operadores de comercio exterior puede contribuir en el proceso de desarrollo con el fin de asegurar la mejora continua del servicio aduanero.

El Consejo Consultivo en Temas Aduaneros es presidido por la SUNAT y está integrado por los representantes del sector privado que son los operadores de comercio exterior, un representante del Ministerio de Economía y Finanzas y un representante del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Mediante decreto supremo refrendado por los Ministerios de Economía y Finanzas, y de Comercio Exterior y Turismo se determinarán las funciones y atribuciones del Consejo Consultivo en Temas Aduaneros.

Octava.- Las referencias a la Ley General de Aduanas o a algún artículo de ella contenidas en cualquier norma aprobada con anterioridad a la vigencia del presente Decreto Legislativo General de Aduanas, deben entenderse que corresponden a la presente Ley o a su artículo que regule el mismo tema en lo que resulte aplicable.

Novena.- Las mercancías donadas provenientes del exterior que se encuentren inafectas del pago de tributos, podrán ingresar al país con la presentación de una Declaración Simplificada y el cumplimiento de los requisitos establecidos en el Reglamento. El ingreso de estas mercancías no estará sujeto a la presentación de garantía, carta de donación, ni presentación o transmisión de autorizaciones, permisos o resoluciones que deban emitir los sectores competentes o correspondientes.

Los beneficiarios y/o declarantes serán responsables de presentar a la SUNAT en el plazo que establezca el reglamento las resoluciones de aceptación o aprobación expedidas por el sector correspondiente, cumpliendo los requisitos para su emisión, así como las autorizaciones o permisos de los sectores competentes.

En caso de no cumplirse con lo indicado en el párrafo anterior, la Administración Aduanera lo hará de conocimiento de la Contraloría General de la República.

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS TRANSITORIAS

Primera.- Los procesos contenciosos y no contenciosos iniciados antes de la entrada en vigencia del presente Decreto Legislativo continuarán su trámite según las normas procesales con las que se iniciaron.

Segunda.- Exímense las sanciones de comiso sobre mercancías ingresadas bajo los regímenes de importación temporal para reexportación en el mismo estado y admisión temporal para perfeccionamiento activo, impuestas bajo la vigencia de las Leyes Generales de Aduanas anteriores a la vigencia del Decreto Legislativo N° 951, siempre que las mercancías no tengan la condición de restringidas.

Tercera.- Para las deudas tributarias que se encuentran en procedimientos de reclamación en trámite a la fecha de entrada en vigencia del presente Decreto Legislativo, la regla sobre suspensión de aplicación de intereses moratorios introducida en el artículo 151° del presente Decreto Legislativo, será aplicable si en el plazo de nueve (9) meses contados desde la entrada en vigencia del presente Decreto Legislativo, la Administración Tributaria no resuelve las reclamaciones interpuestas.

Cuarta.- Lo dispuesto en el literal a) del artículo 150°, salvo lo establecido en el primer párrafo de dicho literal relativo a la obligación tributaria para el despacho anticipado, será

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

de aplicación a las declaraciones numeradas a partir de la vigencia del presente Decreto Legislativo.

Quinta.- Hasta el 31 de diciembre del 2010 los almacenes aduaneros autorizados a la fecha de entrada en vigencia de la presente norma deberán adecuarse a lo establecido en el artículo 31° y demás artículos que le resulten aplicables del presente Decreto Legislativo y su Reglamento. Esta adecuación deberá ser acreditada ante la Administración Aduanera, presentándose la correspondiente solicitud hasta el 30 de setiembre del 2010.

A partir del 1° de enero de 2011, aquellos almacenes aduaneros que se encuentren fuera de la distancia establecida en el inciso d) del artículo 31°, podrán continuar operando siempre que hayan acreditado ante la Administración Aduanera el cumplimiento de todas las obligaciones de dicho artículo y los requisitos y condiciones establecidas en el presente Decreto Legislativo y su Reglamento.

Sexta.- Dentro de los noventa (90) días calendario siguientes a la publicación del presente Decreto Legislativo mediante Decreto Supremo el Ministerio de Transportes y Comunicaciones establecerá un plazo máximo, en el cual cada puerto, aeropuerto y terminal terrestre de uso público deberá adecuar sus instalaciones para el efectivo cumplimiento de lo indicado en el Artículo 11° del presente Decreto Legislativo, cuando corresponda de acuerdo a la legislación vigente.

Sétima.- Dentro de los sesenta (60) días calendario siguientes a la publicación del presente Decreto Legislativo, mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, previa opinión favorable de los Ministerios de Economía y Finanzas y Comercio Exterior y Turismo, se deberán definir los límites de los terminales portuarios, aeroportuarios y terrestres internacionales de uso público para el efectivo cumplimiento de lo indicado en el inciso d) del Artículo 31° del presente Decreto Legislativo.

Octava.- Los transportistas aéreos que a la fecha de publicación de la presente norma hayan cometido la infracción tipificada en el numeral 2 del inciso a) del artículo 103° del Texto Único Ordenado de la Ley General de Aduanas aprobado por el Decreto Supremo N° 129-2006-EF, como consecuencia de la presentación del manifiesto de carga o demás documentos con errores respecto a la cantidad de bultos transportados o a la información del consignatario de la carga, pagarán por la totalidad de sus sanciones una suma equivalente a una (1) Unidad Impositiva Tributaria vigente a la fecha de publicación de la presente norma.

El referido pago, deberá efectuarse dentro del plazo de sesenta (60) días hábiles siguientes a la fecha de publicación de la presente norma. Efectuado el pago se entenderá por subsanada la infracción.

Esta regularización también comprende las sanciones que se encuentren pendientes de notificar por parte de la Administración Aduanera.

Lo dispuesto no autoriza la devolución ni la compensación de los montos que hayan sido cancelados por las empresas de transporte aéreo por infracciones generadas por dichos conceptos.

DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA MODIFICATORIA

Única.- Sustituir el texto del Artículo 21° de la Ley N° 29173 por el siguiente:

La SUNAT efectuará la percepción del IGV con anterioridad a la entrega de las mercancías a que se refiere el artículo 173 de la Ley General de Aduanas, con prescindencia de la fecha de nacimiento de la obligación tributaria en la importación, salvo aquellos casos en los que el pago de dicha percepción se encuentre garantizado de conformidad con el artículo 160° de la Ley General de Aduanas, en los cuales la exigencia de dicho pago será en la misma fecha prevista para la exigibilidad de la obligación tributaria aduanera, conforme a lo señalado en el último párrafo del inciso a) del artículo 150° de la Ley General de Aduanas.

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS DEROGATORIAS

Primera.- Derógase el Decreto Legislativo N° 809, su Texto Único Ordenado, aprobado por el Decreto Supremo N° 129-2004-EF y sus normas modificatorias.

Segunda.- Derógase la Ley N° 28871 y la Ley N° 28977 con excepción de sus artículos 1°, 9°, 10°, de los numerales 8.2, 8.3 y 8.4 del artículo 8° y del literal d) de la Tercera Disposición Complementaria y Final que permanecen vigentes.

CAPITULO II

REGLAMENTO DE LA LEY GENERAL DE ADUANAS DECRETO SUPREMO No. 010-2009-EF

REGLAMENTO DE LA LEY GENERAL DE ADUANAS

SECCIÓN PRIMERA DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1°.- Objeto

El presente Reglamento tiene por objeto regular la aplicación de la Ley General de Aduanas - Decreto Legislativo N° 1053.

Artículo 2°.- Ámbito de aplicación

El presente Reglamento rige para todas las actividades aduaneras en el Perú y es aplicable a toda persona, mercancía y medio de transporte dentro del territorio aduanero.

Artículo 3°.- Referencias

Para efecto del presente Reglamento se entenderá por Ley a la Ley General de Aduanas - Decreto Legislativo N° 1053.

Cuando se haga referencia a un artículo sin mencionar el dispositivo al cual corresponde, se entenderá referido a este Reglamento.

Artículo 4°.- Sistema de Gestión de Calidad

El servicio aduanero adecua sus procesos a un sistema de gestión de calidad, para lo cual establece, documenta, implementa, mantiene y mejora continuamente su eficacia de acuerdo a normas internacionales de gestión de calidad.

Artículo 5°.- Publicidad

Para efectos de la publicidad a la que se refiere el último párrafo del artículo 9° de la Ley, la SUNAT podrá publicar los proyectos correspondientes en su portal.

SECCIÓN SEGUNDA SUJETOS DE LA OBLIGACIÓN ADUANERA

TÍTULO I SERVICIO ADUANERO NACIONAL

Artículo 6°.- Prestación del servicio aduanero

El servicio aduanero es prestado por la SUNAT, así como por los operadores de comercio exterior cuando actúen por delegación.

Artículo 7°.- Planes de contingencia

La SUNAT desarrolla planes de contingencia a fin de asegurar la prestación continua tanto del servicio aduanero como de los demás mecanismos de control necesarios.

La SUNAT podrá implementar un procedimiento alternativo ante contingencias que afecten los procedimientos normales.

Artículo 8°.- Funciones de la SUNAT

Las funciones de determinación de la deuda tributaria, recaudación, control y fiscalización, conforme a la Ley, son privativas de la SUNAT, por lo tanto ninguna otra autoridad, organismo ni institución del Estado podrán ejercerlas.

Artículo 9°.- Competencia de las intendencias

Los intendentes dentro de su circunscripción, son competentes para conocer y resolver los actos aduaneros y sus consecuencias tributarias y técnicas; son igualmente competentes para resolver las consecuencias derivadas de los regímenes aduaneros que originalmente hayan autorizado, cuando deban ser cumplidas en distintas circunscripciones aduaneras.

Las intendencias que tengan competencia en todo el territorio aduanero deben conocer y resolver los hechos relacionados con las acciones en las que hayan intervenido inicialmente.

Mediante Resolución de Superintendencia se establecerá la circunscripción territorial de cada intendencia de aduana.

Las acciones de cobranza coactiva serán ejecutadas por los funcionarios que establezca la SUNAT, mediante Resolución de Superintendencia.

Artículo 10°.- Consultas

Los operadores de comercio exterior podrán formular consultas sobre materia aduanera de manera presencial, telefónica o a través del portal de la SUNAT, de acuerdo a lo establecido por la Administración Aduanera.

Artículo 11°.- Carné de operadores de comercio exterior

Los carnés de identificación serán entregados a las personas registradas por los operadores de comercio exterior.

La Administración Aduanera podrá encargar la elaboración y entrega de los carnés de identificación a empresas o personas del sector privado.

**TÍTULO II
OPERADORES DEL COMERCIO EXTERIOR**

**CAPÍTULO I
Generalidades**

Artículo 12°.- Autorizaciones

Los operadores de comercio exterior desempeñan sus funciones en las circunscripciones aduaneras de la República, de acuerdo con las autorizaciones que otorga la Administración Aduanera, para lo cual deberán cumplir con los requisitos previstos por la Ley y el presente Reglamento.

Artículo 13°.- Requisitos para la autorización

A efectos de ser autorizados por la Administración Aduanera, los operadores de comercio exterior deberán cumplir con los requisitos previstos por la Ley y el presente Reglamento, estar inscritos en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y no tener la condición de no habido.

Artículo 14°.- Presentación de requisitos.

La SUNAT podrá disponer que los documentos requeridos para la autorización o acreditación de los operadores puedan ser proporcionados por medios distintos al documental.

Artículo 15°.- Plazo de la autorización

Los plazos de las autorizaciones a los operadores de comercio exterior serán determinados por la Administración Aduanera en las regulaciones que emita.

Cuando los operadores de comercio exterior deban contar previamente con la autorización o certificación del sector competente, la autorización o renovación que otorgue la Administración Aduanera podrá tener la misma vigencia que la autorización otorgada por el sector competente, y si ésta es indefinida la autorización o renovación será otorgada por el plazo que la Administración Aduanera establezca en las regulaciones que emita.

Artículo 16°.- Registro del personal

Los operadores de comercio exterior deben registrar ante la Administración Aduanera a los representantes legales, despachadores oficiales, auxiliares o auxiliares de despacho, que intervienen en su representación personal y habitualmente en los trámites y gestiones ante la Administración Aduanera, según corresponda.

Artículo 17°.- Requisitos para el registro del personal de los operadores de comercio exterior ante la Administración Aduanera

Los operadores de comercio exterior registran a su personal ante la Administración Aduanera, conforme se indica:

- a) Los despachadores de aduana, a excepción de los indicados en los artículos 26° y 30°, solicitan el registro de sus representantes legales mediante:
 1. Anotación en la solicitud del registro del título de Agente de Aduana expedido por la SUNAT, tratándose de agentes de aduana, empresas de servicio postal, empresas de servicio de entrega rápida, y los dueños, consignatarios o consignantes señalados en el inciso a) del artículo 25°, de acuerdo a la forma y condiciones que establezca la SUNAT;

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

2. Copia del Documento Nacional de Identidad o carné de extranjería del representante legal ante la autoridad aduanera;
3. Declaración jurada del representante legal ante la autoridad aduanera, que indique su domicilio legal, ser residente en el país y no haber sido condenado con sentencia firme por delitos dolosos;
4. Documento que acredite el nombramiento del representante legal ante la autoridad aduanera, inscrito en los Registros Públicos, en caso de despachador de aduana persona jurídica.
5. Copia del comprobante de pago para el otorgamiento de carné de identificación por la Administración Aduanera, por cada persona.

Los auxiliares de despacho serán registrados, además de los documentos citados en los numerales 2, 3 y 5, cuando acrediten su capacitación en técnica aduanera, y copia de la documentación que acredite su relación contractual con el operador de comercio exterior, conforme lo establezca la SUNAT.

- b) Los demás operadores de comercio exterior solicitan el registro de sus representantes legales mediante:
 1. Copia del Documento Nacional de Identidad o carné de extranjería del representante legal ante la autoridad aduanera;
 2. Declaración jurada del representante legal ante la autoridad aduanera, que indique su domicilio legal, ser residente en el país y no haber sido condenado con sentencia firme por delitos dolosos;
 3. Documento que acredite el nombramiento del representante legal ante la autoridad aduanera, inscrito en los Registros Públicos, en caso de operador persona jurídica;
 4. Copia del comprobante de pago para el otorgamiento de carné de identificación por la Administración Aduanera, de ser requerido.

Los auxiliares serán registrados mediante los documentos que se citan en los numerales 1, 2 y 4, y copia de la documentación que acredite su relación contractual con el operador de comercio exterior, conforme lo establezca la SUNAT.

Artículo 18°.- Garantías

Los operadores de comercio exterior deberán constituir garantías a favor de la SUNAT para respaldar el cumplimiento de sus obligaciones generadas en el ejercicio de sus funciones, de acuerdo a lo establecido por la Ley y el presente Reglamento.

Artículo 19°.- Constitución, reposición, renovación o adecuación

A efectos de su constitución, reposición, renovación o adecuación, las garantías no podrán tener montos inferiores a los establecidos en el presente Reglamento.

Las garantías deberán ser renovadas anualmente antes de su vencimiento y dentro de los treinta (30) primeros días calendario de cada año.

Cuando se produzca el vencimiento o ejecución de las garantías o se requiera su modificación, sin que se haya efectuado la renovación, reposición o adecuación, respectivamente, la Administración Aduanera aplicará automáticamente la suspensión de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 194° de la Ley.

Artículo 20º.- Características de las garantías

Las garantías que presenten los operadores de comercio exterior deberán tener las siguientes características:

- a) Solidaria;
- b) Irrevocable;
- c) Incondicional;
- d) Indivisible;
- e) De realización inmediata; y
- f) Sin beneficio de excusión.

Adicionalmente, dichas garantías no deberán contener cláusulas que limiten, restrinjan o condicionen su ejecución, ni consignar anotaciones en el dorso.

**CAPÍTULO II
DE LOS DESPACHADORES DE ADUANA**

**Subcapítulo I
Generalidades**

Artículo 21º.- Facultad para efectuar el despacho aduanero

Están facultados para efectuar el despacho aduanero de las mercancías, de acuerdo con la Ley, los dueños, consignatarios o consignantes; los despachadores oficiales y los agentes de aduana, en su condición de despachadores de aduana autorizados.

También están facultados a efectuar el despacho aduanero: las empresas del servicio postal y empresas de servicio de entrega rápida, siempre que los envíos no excedan los montos señalados en los artículos 191º y 192º, y los transportistas en los supuestos que establezca la administración aduanera, en cuyo caso, estos operadores actúan como despachadores de aduana.

Para la gestión del despacho aduanero de los regímenes de importación para el consumo y exportación definitiva de sus mercancías mediante declaración simplificada, los dueños, consignatarios o consignantes no requieren autorización de la Administración Aduanera.

Artículo 22º.- Monto de renovación de las garantías

Los despachadores de aduana deberán renovar las garantías que respaldan sus actividades, mediante carta fianza bancaria o póliza de caución por el monto equivalente al dos por ciento (2%) del total de los derechos arancelarios y demás tributos cancelados, generados en los despachos aduaneros en que hayan intervenido durante el año calendario anterior al de la presentación de la garantía. El monto de la garantía en ningún caso será menor a los establecidos en el presente Reglamento, según el tipo de despachador de aduana.

Artículo 23º.- Auxiliares de la función pública

Los agentes de aduana, las empresas del servicio postal y las empresas de servicio de entrega rápida actúan como auxiliares de la función pública, siendo responsables de cautelar el interés

fiscal en los actos y procedimientos aduaneros en los que intervengan conforme a lo dispuesto por la Ley, el presente Reglamento y normas conexas.

Subcapítulo II

De los dueños, consignatarios o consignantes

Artículo 24°.- Dueños, consignatarios o consignantes

La Administración Aduanera autorizará a operar como despachador de aduana para efectuar el despacho aduanero de las mercancías de su propiedad o consignadas a su nombre, en condición de dueños, consignatarios o consignantes a:

- a) Los dueños, consignatarios o consignantes persona natural o persona jurídica;
- b) Las misiones diplomáticas, oficinas consulares, representaciones permanentes u organismos internacionales, acreditados en el país, tratándose de mercancías de uso oficial o las de sus funcionarios que se encuentren liberadas del pago de tributos;
- c) Las entidades religiosas, instituciones privadas sin fines de lucro receptoras de donaciones de carácter asistencial o educacional, ENIEX, ONGD-PERU que se encuentren debidamente registradas, tratándose de mercancías donadas a su favor, de mercancías con carácter asistencial o educacional, y mercancías provenientes de la cooperación técnica internacional, respectivamente;
- d) Los almacenes libres (Duty Free) y los beneficiarios de material de uso aeronáutico tratándose de las mercancías que sometan a los regímenes aduaneros especiales que correspondan.

Artículo 25°.- Requisitos documentarios para autorizar como despachadores de aduana al dueño, consignatario o consignante persona natural o persona jurídica

La Administración Aduanera autorizará a operar como despachador de aduana al dueño, consignatario o consignante, persona natural o persona jurídica, previa presentación de los siguientes documentos:

- a) Dueño, consignatario o consignante persona natural:
 1. Copia del Documento Nacional de Identidad o carné de extranjería;
 2. Solicitud en la que se consigne el registro del título de agente de aduana expedido por la SUNAT;
 3. Declaración jurada que indique su domicilio legal, ser residente en el país y no haber sido condenado con sentencia firme por delitos dolosos;
 4. Carta fianza bancaria o póliza de caución conforme al artículo 20°, emitida en dólares de los Estados Unidos de América por el monto equivalente al cuarenta y cinco por ciento (45%) que resulte de la sumatoria de los valores FOB de las importaciones proyectadas para el año calendario en curso, conforme al plan anual de importaciones, entre el número de embarques a efectuar; y
 5. Copia de la licencia municipal de funcionamiento del local donde realizará sus actividades.

- b) Dueño, consignatario o consignante persona jurídica:
1. Copia del Documento Nacional de Identidad o carné de extranjería del representante legal de la empresa;
 2. Copia del testimonio de la escritura pública de constitución de la sociedad, inscrita en los Registros Públicos, que señale como objeto social efectuar el despacho aduanero de las mercancías;
 3. Declaración jurada del representante legal y de cada director y gerente, que indique su domicilio legal, ser residente en el país y no haber sido condenado con sentencia firme por delitos dolosos;
 4. Carta fianza bancaria o póliza de caución conforme al artículo 20°, emitida en dólares de los Estados Unidos de América por el monto equivalente al cuarenta y cinco por ciento (45%) que resulte de la sumatoria de los valores FOB de las importaciones proyectadas para el año calendario en curso, conforme al plan anual de importaciones, entre el número de embarques a efectuar;
 5. Copia de la licencia municipal de funcionamiento del local donde realizará sus actividades;
 6. Los documentos para el registro de su representante legal ante la autoridad aduanera y auxiliar de despacho, conforme a lo dispuesto en el inciso a) del artículo 17°.

El dueño, consignatario o consignante que realice única y exclusivamente despachos del régimen de exportación no está obligado a presentar la garantía indicada en el presente artículo.

Artículo 26°.- Requisitos documentarios para autorizar como despachadores de aduana a las misiones diplomáticas, oficinas consulares, representaciones permanentes u organismos internacionales

La Administración Aduanera autorizará a operar como despachador de aduana a las misiones diplomáticas, oficinas consulares, representaciones permanentes u organismos internacionales, previa presentación de los siguientes documentos:

- a) Copia del documento que certifique su acreditación ante el Ministerio de Relaciones Exteriores;
- b) Copia del Documento Nacional de Identidad o carne de extranjería de su representante legal ante la autoridad aduanera y auxiliar de despacho, que se encargarán de la gestión del despacho aduanero; y
- c) Garantía nominal a favor de la SUNAT.

Artículo 27°.- Requisitos documentarios para autorizar como despachadores de aduana a las entidades religiosas, instituciones privadas sin fines de lucro receptoras de donaciones de carácter asistencial o educacional, ENIEX, ONGD-PERU.

La Administración Aduanera autorizará a operar como despachador de aduana a las entidades religiosas, instituciones privadas sin fines de lucro receptoras de donaciones de carácter asistencial o educacional, ENIEX, ONGD-PERU, previa presentación de los siguientes documentos:

- a) Copia del Documento Nacional de Identidad o carné de extranjería del representante legal de la entidad o institución;
- b) Constancia de inscripción vigente en el registro correspondiente que tiene a su cargo la Agencia Peruana de Cooperación Internacional (APCI) del Ministerio de Relaciones Exteriores o; en el Registro de Entidades Exoneradas del Impuesto a la Renta a cargo de la SUNAT, según corresponda;
- c) Copia del testimonio de la escritura pública de constitución, inscrita en los Registros Públicos, señalando los fines y objetivos de la entidad o institución, cuando corresponda;
- d) Nómina y declaración jurada de los miembros del consejo directivo, que indique su domicilio legal, ser residente en el país y no haber sido condenado con sentencia firme por delitos dolosos;
- e) Garantía nominal a favor de la SUNAT;
- f) Copia de la licencia municipal de funcionamiento del local donde realiza sus actividades, cuando corresponda;
- g) Los documentos para el registro de su representante legal ante la autoridad aduanera y auxiliar de despacho, conforme a lo dispuesto en el inciso a) del artículo 17°.

Artículo 28°.- Requisitos para autorizar como despachadores de aduana a los almacenes libres (Duty free) y beneficiarios de material de uso aeronáutico

La Autoridad Aduanera autorizará a los almacenes libres (Duty free) y a los beneficiarios de material de uso aeronáutico como despachadores de aduana previo registro de su auxiliar de despacho, conforme a lo dispuesto en el inciso a) del artículo 17°.

Artículo 29°.- Requisitos de infraestructura para autorizar como despachador de aduana a los dueños, consignatarios o consignantes

Los dueños, consignatarios o consignantes, para su autorización como despachador de aduana, deben contar en su local con un sistema de comunicación de datos y equipos de cómputo que permitan su interconexión con la SUNAT, para su operatividad aduanera.

**Subcapítulo III
De los despachadores oficiales**

Artículo 30°.- Requisitos para el registro de los despachadores oficiales por las entidades públicas

La Administración Aduanera autorizará a operar como despachador de aduana a las entidades públicas, quienes deberán registrar ante la Administración Aduanera a sus despachadores oficiales, así como a su auxiliar de despacho, previa presentación de los siguientes documentos:

- a) Copia de la resolución de nombramiento del despachador oficial, emitida por la autoridad competente de la entidad pública solicitante;

- b) Acreditación de capacitación del despachador oficial expedida por la SUNAT, de acuerdo a la forma y condiciones que establezca la SUNAT;
- c) Copia del Documento Nacional de Identidad del despachador oficial y auxiliar de despacho;
- d) Declaración jurada del despachador oficial y auxiliar de despacho, que indiquen su domicilio legal, ser residente en el país y no haber sido condenado con sentencia firme por delitos dolosos; en caso del auxiliar de despacho;
- e) Copia del documento que acredite la capacitación en técnica aduanera del auxiliar de despacho de acuerdo a las condiciones que establezca la Administración Aduanera;
- f) Copia del comprobante de pago para el otorgamiento de carné de identificación por la Administración Aduanera, por cada persona.

Artículo 31°.- Requisitos de infraestructura para autorizar como despachador de aduana a las entidades públicas

Las entidades públicas para su autorización como despachador de aduana deben contar en su local con un sistema de comunicación de datos y equipos de cómputo que permitan su interconexión con la SUNAT para su operatividad aduanera.

La Administración Aduanera puede permitir a las entidades públicas autorizadas a operar en otras circunscripciones aduaneras sin la necesidad de contar con un local en éstas.

**Subcapítulo IV
De los agentes de aduana**

Artículo 32°.- Requisitos documentarios para la autorización como agentes de aduana

La Administración Aduanera autoriza a operar como despachador de aduana a los agentes de aduana previa presentación de los siguientes documentos:

- a) Agente de aduana persona natural:
 - 1. Copia del Documento Nacional de Identidad;
 - 2. Título de Agente de Aduana expedido por la SUNAT;
 - 3. Declaración jurada del agente de aduana, que indique su domicilio legal, ser residente en el país y no haber sido condenado con sentencia firme por delitos dolosos;
 - 4. Carta fianza bancaria o póliza de caución por el monto de ciento cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 150 000,00), emitida conforme al artículo 20°;
 - 5. Documento que acredite un patrimonio personal por cantidad no menor a cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 50 000,00), de acuerdo con lo que disponga la SUNAT;
 - 6. Copia de la licencia municipal de funcionamiento del local donde realizará sus actividades;
 - 7. Los documentos para el registro de su auxiliar de despacho, conforme a lo dispuesto en el inciso a) del artículo 17°.
- b) Persona jurídica:

1. Copia del Documento Nacional de Identidad del representante legal de la empresa;
2. Copia del testimonio de la escritura pública de constitución de la sociedad, inscrita en los Registros Públicos, en donde conste como objeto social la realización del despacho aduanero de las mercancías de sus comitentes, de acuerdo a los regímenes aduaneros; además, en la indicada escritura pública debe constar el patrimonio social por cantidad no menor a cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 50 000,00);
3. Declaración jurada del representante legal y de cada director y gerente, que indique su domicilio legal, ser residente en el país y no haber sido condenado con sentencia firme por delitos dolosos;
4. Carta fianza bancaria o póliza de caución por el monto de ciento cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 150 000,00), emitida conforme al artículo 20°;
5. Copia de la licencia municipal de funcionamiento del local donde realizará sus actividades;
6. Los documentos para el registro de su representante legal ante la autoridad aduanera y auxiliar de despacho, conforme a lo dispuesto en el inciso a) del artículo 17°.

Artículo 33°.- Requisitos de infraestructura para la autorización como agentes de aduana

Para ser autorizado, el agente de aduana debe contar con una oficina que reúna los siguientes requisitos:

- a) Un área no menor a cincuenta metros cuadrados (50 m²), con un espacio exclusivo para el archivo de la documentación de despacho;
- b) Sistema de comunicación de datos y equipos de cómputo que permitan su interconexión con la SUNAT, para su operatividad aduanera; y
- c) Equipo de seguridad contra incendio.

Artículo 34°.- Renovación de la acreditación del patrimonio por los agentes de aduana autorizados

Los agentes de aduana autorizados deben renovar anualmente la acreditación ante la SUNAT de su patrimonio personal o social, según corresponda, por el monto equivalente al 0,25% del total de los derechos arancelarios y demás tributos cancelados, generados en los despachos en que hayan intervenido en el año calendario anterior, que en ningún caso será menor a cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 50 000,00). Dicha renovación deberá efectuarse simultáneamente con la renovación de la garantía a que se refiere el artículo 19°.

Artículo 35°.- Mandato para despachar

El mandato para despachar otorgado por el dueño, consignatario o consignante a favor del agente de aduana incluye la facultad de realizar actos y trámites relacionados con el despacho y retiro de las mercancías.

Antes de la conclusión del despacho aduanero de mercancías, toda notificación al dueño, consignatario o consignante relacionada con el despacho se entiende realizada al notificarse al agente de aduana.

CAPÍTULO III

De los transportistas o sus representantes y los agentes de carga internacional

Artículo 36°.- Requisitos documentarios

La Administración Aduanera autoriza a los transportistas o a sus representantes y a los agentes de carga internacional, previa presentación de los siguientes documentos:

- a) Copia del Documento Nacional de Identidad o carné de extranjería del titular o representante legal de la empresa;
- b) Copia del testimonio de la escritura pública de constitución de la sociedad o de la sucursal de la persona jurídica constituida en el extranjero, según el caso, inscrita en los Registros Públicos;
- c) Copia de la autorización, registro o del certificado expedido por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, según corresponda. En el caso del representante del transportista marítimo, fluvial o lacustre, copia de la autorización expedida por la Autoridad Portuaria Nacional;
- d) Copia del certificado "Conformidad de Operación" otorgado por la Dirección General de Aeronáutica Civil, en caso de agente de carga internacional de carga aérea;
- e) Copia de la licencia municipal de funcionamiento del local donde realizará sus actividades; y
- f) Los documentos para el registro de su representante legal ante la Administración Aduanera y auxiliar, conforme a lo dispuesto en el inciso b) del artículo 17°.

Artículo 37°.- Requisitos de infraestructura

Los transportistas o sus representantes y los agentes de carga internacional, para su autorización, deberán contar con una oficina que reúna los siguientes requisitos:

- a) Un área no menor a veinte metros cuadrados (20 m²);
- b) Sistema de comunicación de datos y equipos de cómputo que permitan su interconexión con la Administración Aduanera según las especificaciones que ella establezca; y
- c) Equipo de seguridad contra incendio.

CAPÍTULO IV

De los almacenes aduaneros

Artículo 38°.- Requisitos documentarios

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

La Administración Aduanera, en coordinación con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, autoriza a operar como almacén aduanero, previa presentación de los siguientes documentos:

- a) Copia del Documento Nacional de Identidad o carné de extranjería del representante legal de la empresa;
- b) Copia del testimonio de la escritura pública de constitución, inscrita en los Registros Públicos, en caso de persona jurídica, donde conste como objeto social la prestación del servicio de almacenamiento de mercancías; asimismo, en la indicada escritura pública debe constar el patrimonio social por cantidad no menor al cincuenta por ciento (50%) del monto mínimo de la garantía exigible de acuerdo al presente Reglamento, con lo que acredita su nivel de solvencia económica y financiera;
- c) Declaración jurada del titular, representante legal, socio o gerente de la empresa, en la que indique su domicilio legal, ser residente en el país y no haber sido condenados con sentencia firme por delitos dolosos;
- d) Copia de la constancia que acredite estar localizado dentro de la distancia máxima razonable a que se refiere el inciso d) del artículo 31° de la Ley, de acuerdo a lo que establezca la Administración Aduanera;
- e) Copia de la licencia municipal de funcionamiento del local donde realizará sus actividades;
- f) Copia del contrato de alquiler, comodato o cesión del local donde realizará sus actividades o copia de la escritura pública de adquisición de propiedad inscrita en los Registros Públicos si el local es propio
- g) Carta fianza bancaria o póliza de caución por el monto mínimo previsto en el Anexo, según corresponda, emitida conforme al artículo 20°;
- h) Copia de la constancia emitida por el Instituto Nacional de Defensa Civil, que certifique el cumplimiento de las condiciones básicas de seguridad de la infraestructura y equipos de seguridad;
- i) Copia de la autorización del Servicio Nacional de Sanidad Agraria, en caso el almacén aduanero reciba animales vivos;
- j) Copia del plano y memoria descriptiva del almacén aduanero, que detallen las medidas y áreas de su infraestructura, firmados por un ingeniero civil o arquitecto colegiados;
- k) Copia del contrato de concesión postal otorgada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, y de la resolución que lo aprueba, tratándose de depósitos temporales postales;
- l) Copia del certificado "Conformidad de Operación" otorgado por la Dirección General de Aeronáutica Civil, tratándose de depósitos temporales aéreos y los que presten el servicio de almacenamiento postal o de envíos de entrega rápida;
- m) Copias de los certificados de cubicación de los tanques y vehículos transportadores, en caso el almacén aduanero reciba mercancías líquidas a granel; y
- n) Los documentos para el registro de su representante legal ante la Administración Aduanera y auxiliar, conforme a lo dispuesto en el inciso b) del artículo 17°.

Artículo 39°.- Requisitos de infraestructura

Los almacenes aduaneros deberán contar con instalaciones, equipos y medios que permitan satisfacer las exigencias de funcionalidad, seguridad e higiene; y cumplir con los siguientes requisitos y condiciones:

- a) Un local con área mínima:

Depósitos temporales:

1. Para carga marítima: diez mil metros cuadrados (10 000,00 m²).
De requerirse adicionalmente autorización para carga aérea y/o terrestre, no será exigible incrementar el área mínima.
2. Para carga aérea y/o terrestre: dos mil metros cuadrados (2 000,00 m²).
3. Para carga aérea destinada exclusivamente al régimen de exportación: seiscientos metros cuadrados (600 m²).
4. Para carga fluvial o lacustre: quinientos metros cuadrados (500,00 m²).
5. Para los envíos postales: doscientos metros cuadrados (200,00 m²).
6. Para almacenamiento exclusivo de envíos de entrega rápida: dos mil metros cuadrados (2 000,00 m²).

El depósito temporal que adicionalmente solicite autorización para prestar servicios de almacenamiento de envíos de entrega rápida, deberá contar con un área no menor a dos mil metros cuadrados (2 000,00 m²), y un espacio para el almacenamiento y zona de reconocimiento físico exclusivos para dichos envíos de acuerdo con lo dispuesto en el inciso e) de este artículo.

Depósitos aduaneros:

1. Públicos: tres mil metros cuadrados (3 000,00 m²).
 2. Privados: mil metros cuadrados (1 000,00 m²).
- a) El piso del local debe estar asfaltado, pavimentado o acondicionado de acuerdo a las especificaciones que establezca la Administración Aduanera;
- b) Sistema de comunicación de datos y equipos de cómputo que permitan su interconexión con la SUNAT, para su operatividad aduanera;
- c) El cerco perimétrico del almacén aduanero debe tener una altura mínima de tres (3) metros y cumplir con las condiciones de seguridad que establezca la Administración Aduanera. Tratándose de depósito temporal que colinda con un depósito aduanero, instalados en una misma unidad inmobiliaria, el cerco perimétrico podrá ser de malla metálica o de estructura similar; en caso que dichos almacenes sólo reciban mercancías líquidas a granel en tanques la delimitación podrá efectuarse con línea demarcatoria;
- d) Zona de reconocimiento físico para carga suelta y, de ser el caso, para carga en contenedores, que reúnan las siguientes características y condiciones:

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

1. Demarcada y señalizada;
2. Con piso asfaltado o pavimentado;
3. Su extensión debe guardar proporción con la operatividad del despacho aduanero y permitir a la autoridad aduanera realizar el reconocimiento físico de las mercancías en forma fluida, continua y segura, de acuerdo a lo que establezca la Administración Aduanera;
4. Ser exclusiva para el reconocimiento físico que realiza la autoridad aduanera, no estando permitido que se destine para actividad distinta.
5. La Administración Aduanera podrá establecer otros requisitos de infraestructura.

La zona de reconocimiento físico para la carga en contenedores debe estar separada de la zona destinada para la carga suelta, ambas deben ser mantenidas y ampliadas conforme al incremento del volumen de la carga a reconocerse.

- e) Vías de acceso peatonal y vehicular, debidamente identificadas, demarcadas y señalizadas;
- f) Oficina para uso exclusivo de la autoridad aduanera:
 1. Cuya extensión debe guardar proporción con la operatividad del despacho aduanero estar instalada cerca de la zona de reconocimiento físico o a una distancia prudencial cuando se almacene mercancías calificadas como peligrosas.
 2. Que cuente con alumbrado, ventilación, servicios higiénicos, cerradura de seguridad y mobiliario, conforme lo establezcan las regulaciones de la Administración Aduanera.
 3. Que cuente con equipos de cómputo en cantidad equivalente al promedio mensual de funcionarios asignados para el reconocimiento físico y con sistema de UPS para su interconexión con la SUNAT, adaptados con las especificaciones técnicas y actualizados con la información que ésta establece y transmite a los puntos de llegada y almacenes aduaneros de manera permanente.

Los almacenes aduaneros que cuenten con un área no mayor a mil metros cuadrados (1 000 m²) están exceptuados de contar con servicios higiénicos para uso exclusivo de la autoridad aduanera, debiendo facilitarse el uso de los servicios higiénicos del local.

El costo y mantenimiento de la Oficina serán asumidos por el almacén aduanero.

- g) El sistema de monitoreo por cámaras de televisión deberá cumplir las especificaciones técnicas que establezca la Administración Aduanera;
- h) Recinto especial para animales vivos, de ser el caso;
- i) Recinto especial para almacenar combustibles, mercancías inflamables y productos químicos que atenten contra la vida y salud de las personas, animales o vegetales; asimismo, este recinto debe estar dotado de las medidas de seguridad que garanticen la integridad física de las personas;
- j) Instalaciones adecuadas para almacenar mercancías que por su naturaleza requieran condiciones especiales de conservación;

- k) Contar con la autorización de la Administración Aduanera, en caso el almacén aduanero requiera acceso interno a otros locales contiguos, lo que debe estar debidamente justificado;
- l) Balanzas que cuenten con certificados de calibración vigente con valor oficial, emitidos por el INDECOPI o por entidades prestadoras de servicios de calibración acreditadas por esta entidad pública:
 - 1. Balanza fija de plataforma instalada al interior del área a autorizar, para el pesaje de la carga a la entrada y salida del almacén aduanero, cuya capacidad será establecida por la Administración Aduanera.
 - 2. Balanza de precisión, en función al tipo de mercancías a almacenar;
 - 3. Balanzas adecuadas a la operatividad, en caso de depósito temporal postal.
- m) Maquinarias y herramientas adecuadas para el manipuleo de la carga;
- n) Sistema de control no intrusivos, tratándose de depósitos temporales que presten el servicio de almacenamiento postal o de envíos de entrega rápida;
- o) Sistema para la captura automática de datos, en caso de depósito temporal que preste el servicio de almacenamiento de envíos de entrega rápida;
- p) Unidades de transporte registradas, que cumplan con las medidas de seguridad para el traslado de la mercancía de acuerdo a lo establecido por la Administración Aduanera, tratándose de depósitos temporales que presten el servicio de almacenamiento postal o de envíos de entrega rápida;
- q) Equipo de lucha contra incendio, así como detectores de incendio en áreas de almacenamiento techadas y cerradas;
- r) Sistema de iluminación que permita efectuar eficazmente las labores de reconocimiento físico, incluso en horario nocturno, así como contar con luces de emergencia; y
- s) Grupo electrógeno, que asegure la continuidad de la operatividad del almacén aduanero y las labores de la autoridad aduanera, en caso de falta de energía eléctrica; y
- t) Garantizar a la autoridad aduanera el acceso permanente en línea a la información que asegure la completa trazabilidad de la mercancía, permitiendo el adecuado control de su ingreso, permanencia, movilización y salida; de acuerdo a las regulaciones que establezca la Administración Aduanera;

Se exceptúa de la exigencia de balanzas de plataforma, además de los requisitos que se indican en los incisos e), j) y k) precedentes, al almacén aduanero que sólo custodie mercancías líquidas a granel y que las mismas no se comercialicen por peso y en este último caso, las balanzas podrán ubicarse fuera de la zona de almacenamiento, en los supuestos que así determine la Administración Aduanera.

En el caso de los depósitos temporales que se ubiquen dentro del puerto, aeropuerto, terminal terrestre o puesto de control fronterizo, la Administración Aduanera puede autorizar un área de menor superficie y balanza de menor capacidad.

Artículo 40°.- Autorización especial para almacenes aduaneros ubicados fuera del departamento de Lima y de la Provincia Constitucional del Callao

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

De acuerdo al movimiento de carga a almacenar y/o las características de las mercancías, la Administración Aduanera puede autorizar un área de menor superficie y balanza de menor capacidad para los almacenes aduaneros ubicados fuera del departamento de Lima y de la Provincia Constitucional del Callao.

Artículo 41°.- Depósitos flotantes

Se considera depósitos flotantes a los almacenes aduaneros que están ubicados en buques tanques o artefactos navales como barcasas, tanques flotantes u otros.

La SUNAT establecerá los requisitos documentarios y de infraestructura que deben cumplir este tipo de almacenes.

Artículo 42°.- Monto de las garantías

Para la renovación de las garantías por los almacenes aduaneros autorizados, los montos se determinan conforme a los siguientes porcentajes:

a) Depósito temporal:

Por el equivalente al dos por ciento (2%) del promedio mensual del valor CIF de las mercancías extranjeras y nacionalizadas que hubieren salido de dichos recintos durante el año calendario anterior, sin considerar el valor de las mercancías en situación de abandono legal.

b) Depósito Aduanero:

Por el equivalente al cuatro por ciento (4%) del saldo promedio mensual del valor CIF de las mercancías extranjeras correspondientes al año calendario anterior, sin considerar el valor de las mercancías en situación de abandono legal.

Artículo 43°.- Renovación de acreditación del nivel de solvencia económica y financiera de los almacenes aduaneros

Los almacenes aduaneros autorizados deberán renovar la acreditación de su nivel de solvencia económica y financiera, con la presentación de sus estados financieros auditados u otros documentos, que deberán ser presentados de acuerdo a lo que establezca la Administración Aduanera.

Artículo 44°.- Identificación de las mercancías en los almacenes aduaneros

Los almacenes aduaneros deben diferenciar, separar e identificar de forma visible las mercancías extranjeras, nacionalizadas y nacionales que mantengan almacenadas en sus áreas autorizadas, de acuerdo a lo que establezca la SUNAT.

Lo dispuesto en el párrafo anterior no será aplicable a los almacenes aduaneros que cuenten con sistemas de control automatizado de almacenamiento de mercancías, siempre que dicho sistema permita ubicar e identificar a las mercancías extranjeras, nacionalizadas y nacionales, de acuerdo con sus manifiestos de carga, declaraciones o documentos que respalden su legalidad según corresponda; así como ponerlas a disposición inmediata de la autoridad aduanera, cuando ésta las requiera.

Los almacenes aduaneros que almacenen mercancías líquidas a granel, en tanques o similares, deberán mantener las mercancías líquidas extranjeras y nacionalizadas en tanques o similares diferentes de aquellos en las que almacenan las nacionales.

Artículo 45°.- Balanza de plataforma en zona común

Si un depósito temporal colinda con un depósito aduanero y están instalados en una misma unidad inmobiliaria, la Administración Aduanera podrá autorizar que la balanza de plataforma se ubique en una zona común para su uso por ambos depósitos..

Artículo 46°.- Recepción de las mercancías por los depósitos aduaneros a operar en Lima y Callao

Los depósitos aduaneros, podrán ser autorizados a operar tanto en la circunscripción de la Intendencia de Aduana Marítima del Callao como en la de la Intendencia de Aduana Aérea del Callao, siempre que cumplan con el requisito establecido en el inciso d) del artículo 38°, respecto de ambas circunscripciones.

Artículo 47°.- Operaciones a las que pueden someterse las mercancías almacenadas en los depósitos aduaneros

Las mercancías extranjeras almacenadas en los depósitos aduaneros podrán ser objeto de operaciones tales como cambio y reparación de envases necesarios para su conservación, reunión de bultos, formación de lotes, clasificación de mercancías y acondicionamiento para su transporte.

Los vehículos automotores a nacionalizarse podrán ser objeto de mantenimiento que asegure su normal operatividad, de acuerdo a las regulaciones que emita la Administración Aduanera.

Artículo 48°.- Obligaciones de los depósitos temporales que presten el servicio de almacenamiento postal o de envíos de entrega rápida

Son de aplicación a los depósitos temporales que presten el servicio de almacenamiento postal o de envíos de entrega rápida las obligaciones de los almacenes aduaneros previstas en la Ley.

CAPÍTULO V

De las empresas de servicios postales

Artículo 49°.- Requisitos documentarios para autorizar a las empresas de servicios postales

Para ser autorizadas por la Administración Aduanera las empresas de servicios postales deben presentar los siguientes documentos:

- a) Copia del Documento Nacional de Identidad o carné de extranjería del representante legal de la empresa;
- b) Copia del contrato de concesión postal otorgada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, para proporcionar servicios postales internacionales en todas sus formas y modalidades, y de la resolución que lo aprueba;
- c) Copia del testimonio de la escritura pública de constitución de la sociedad, inscrita en los Registros Públicos, que señale como objeto social la realización de servicios postales internacionales

- d) Carta fianza bancaria o póliza de caución por el monto de veinte mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 20 000,00), emitida conforme al artículo 20°;
- e) Copia de la licencia municipal de funcionamiento del local donde realizará sus actividades;
- f) Los documentos para el registro de su representante legal ante la autoridad aduanera y auxiliar de despacho, conforme a lo dispuesto en el inciso a) del artículo 17°.

Artículo 50°.- Requisitos de infraestructura para autorizar a las empresas de servicios postales

Para ser autorizadas por la Administración Aduanera las empresas de servicios postales deben contar con una oficina que reúna los siguientes requisitos:

- a) Un área no menor a cincuenta metros cuadrados (50 m2), con un espacio exclusivo para el archivo de la documentación de despacho;
- b) Sistema de comunicación de datos y equipos de cómputo que permitan la interconexión con la Administración Aduanera según las especificaciones que esta determine; y
- c) Equipo de seguridad contra incendio.

Artículo 51°.- Monto de renovación de las garantías

Las empresas de servicios postales deberán renovar las garantías que respaldan sus actividades, mediante carta fianza bancaria o póliza de caución por el monto equivalente al dos por ciento (2%) del total de los derechos arancelarios y demás tributos cancelados, generados en los despachos aduaneros en que hayan intervenido durante el año calendario anterior al de la presentación de la garantía. El monto de la misma en ningún caso será menor al establecido en el artículo 47°. (no vigente)

CAPÍTULO VI

De las empresas de servicio de entrega rápida

Artículo 52°.- Requisitos documentarios para autorizar a las empresas de servicio de entrega rápida

Para ser autorizadas por la Administración Aduanera, las empresas de servicio de entrega rápida deben presentar los siguientes documentos:

- a) Copia del Documento Nacional de Identidad o carné de extranjería del representante legal de la empresa;
- b) Documento que acredite la vinculación contractual con una empresa de servicio de entrega rápida o courier del extranjero o que representa a la misma.
- c) Copia de la autorización para la recolección, transporte y entrega de los envíos de entrega rápida expedida por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones;

- d) De tratarse de una persona jurídica, copia del testimonio de la escritura pública de constitución, inscrita en los Registros Públicos, que señale como objeto social la prestación del servicio de recolección, transporte y entrega de envíos de entrega rápida;
- e) Carta fianza bancaria o póliza de caución por el monto de veinte mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 20 000,00), emitida conforme al artículo 20°;
- f) Copia de la licencia municipal de funcionamiento del local donde realizará sus actividades;
- g) Los documentos para el registro de su representante legal ante la autoridad aduanera y auxiliar de despacho, conforme a lo dispuesto en el inciso a) del artículo 17°.

Artículo 53°.- Requisitos de infraestructura para autorizar a las empresas de servicio de entrega rápida

Para ser autorizadas por la Administración Aduanera, las empresas de servicio de entrega rápida deben contar con una oficina que reúna los siguientes requisitos:

- a) Un área no menor a cincuenta metros cuadrados (50 m2), con un espacio exclusivo para el archivo de la documentación de despacho;
- b) Equipos de seguridad contra incendios; y
- c) Sistema de comunicación de datos y equipos de cómputo que permitan la interconexión con la SUNAT.

Artículo 54°.- Monto de renovación de las garantías

Las empresas de servicio de entrega rápida deberán renovar las garantías que respaldan sus actividades, mediante carta fianza bancaria o póliza de caución por el monto equivalente al dos por ciento (2%) del total de los derechos arancelarios y demás tributos cancelados, generados en los despachos aduaneros en que hayan intervenido durante el año calendario anterior al de la presentación de la garantía. El monto de la misma en ningún caso será menor a los establecidos en el presente Reglamento. (no vigente)

CAPÍTULO VII

De los Almacenes Libres (Duty Free)

Artículo 55°.- Requisitos documentarios para autorizar a los almacenes libres (Duty Free)

Para ser autorizado por la Administración Aduanera, el almacén libre (Duty Free) debe presentar los siguientes documentos:

- a) Copia del Documento Nacional de Identidad o carné de extranjería del titular o representante legal de la empresa;

- b) Copia del testimonio de la escritura pública de constitución de la sociedad o de la sucursal de la persona jurídica constituida en el extranjero, según el caso, inscrita en los Registros Públicos;
- c) Copia del contrato de alquiler del local donde el almacén libre (Duty Free) realizará sus actividades y del almacén de las mercancías destinadas para la venta, de corresponder, suscrito con la entidad administradora del puerto o aeropuerto internacional o la persona que cuente con un contrato suscrito con dichas entidades, según corresponda;
- d) Croquis de ubicación y plano de dicho local, que precise sus dimensiones; y
- e) Los documentos para el registro de su representante legal ante la autoridad aduanera y auxiliar, según lo dispuesto en el inciso b) del artículo 17°.

Artículo 56°.- Requisitos de infraestructura para autorizar a los almacenes libres (Duty Free)

Para ser autorizados, los almacenes libres (Duty Free) deben contar con un local que reúna los siguientes requisitos:

- a) Sistema de comunicación de datos y equipos de cómputo que permitan la interconexión con la SUNAT para su operatividad aduanera; y
- b) Equipos de seguridad contra incendios.

CAPÍTULO VIII

De los beneficiarios de material de uso aeronáutico

Artículo 57°.- Requisitos documentarios para autorizar a los beneficiarios de material de uso aeronáutico

Para ser autorizado por la Administración Aduanera, el beneficiario de material de uso aeronáutico debe presentar los siguientes documentos:

- a) Copia del Documento Nacional de Identidad o carné de extranjería del representante legal de la empresa;
- b) Copia del testimonio de la escritura pública de constitución de la sociedad o de la sucursal de la persona jurídica constituida en el extranjero, según el caso, inscrita en los Registros Públicos;
- c) Copia de la autorización administrativa y técnica respectiva, otorgada por la Dirección General de Aeronáutica Civil, cuando corresponda;
- d) Copia del contrato de alquiler del local (depósito) donde el beneficiario de material de uso aeronáutico realizará sus actividades, o, del contrato u otro documento mediante el cual le haya sido cedido o permitido el uso del local (depósito) mediante título distinto.
- e) Croquis de ubicación y plano de dicho local, que precise sus dimensiones;
- f) Los documentos para el registro de su representante legal ante la autoridad aduanera y auxiliar, según lo dispuesto en el inciso b) del artículo 17°.

Artículo 58°.- Requisitos de infraestructura para autorizar a los beneficiarios de material de uso aeronáutico

Para ser autorizados, los beneficiarios de material de uso aeronáutico deben contar con un depósito ubicado dentro de los límites de los aeropuertos internacionales o en lugares habilitados, de acuerdo a lo que establezca Administración Aduanera. El depósito debe reunir los siguientes requisitos:

- a) Sistema de comunicación de datos y equipos de cómputo que permitan la interconexión con la SUNAT para su operatividad aduanera; y
- b) Equipos de seguridad contra incendios

**SECCIÓN TERCERA
REGÍMENES ADUANEROS**

**TÍTULO I
GENERALIDADES**

Artículo 59°.- Regímenes aduaneros

Los regímenes aduaneros son los siguientes:

- a) De importación:
 - 1. Importación para el consumo;
 - 2. Reimportación en el mismo estado; y
 - 3. Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.
- b) De exportación:
 - 1. Exportación definitiva; y
 - 2. Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.
- c) De perfeccionamiento:
 - 1. Admisión temporal para perfeccionamiento activo;
 - 2. Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo;
 - 3. Drawback; y
 - 4. Reposición de mercancías con franquicia arancelaria.
- d) De depósito:
 - 1. Depósito aduanero.
- e) De tránsito:
 - 1. Tránsito aduanero;
 - 2. Transbordo; y
 - 3. Reembarque.
- f) Otros regímenes aduaneros o de excepción:
 - 1. Los señalados en el artículo 98° de la Ley.

Artículo 60°.- Documentos utilizados en los regímenes aduaneros

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Los documentos que se utilizan en los regímenes aduaneros son:

- a) Para la importación para el consumo:
 - 1. Declaración Aduanera de Mercancías;
 - 2. Documento de transporte;
 - 3. Factura, documento equivalente o contrato, según corresponda; o declaración jurada en los casos que determine la Administración Aduanera; y.
 - 4. Documento de seguro de transporte de las mercancías, cuando corresponda.

- b) Para la reimportación en el mismo estado:
 - 1. Declaración Aduanera de Mercancías;
 - 2. Documento de transporte; y
 - 3. Factura o Boleta de Venta, según corresponda, o declaración jurada en caso que no exista venta.

- c) Para la admisión temporal para reexportación en el mismo estado:
 - 1. Declaración Aduanera de Mercancías;
 - 2. Documento de transporte;
 - 3. Factura, documento equivalente o contrato según corresponda;
 - 4. Documento de seguro de transporte de las mercancías, cuando corresponda;
 - 5. Declaración Jurada, indicando el fin y ubicación de la mercancía;
 - 6. Declaración Jurada de Porcentaje de Merma, cuando corresponda; y
 - 7. Garantía.

- d) Para la exportación definitiva:
 - 1. Declaración Aduanera de Mercancías;
 - 2. Documento de transporte; y
 - 3. Factura o Boleta de Venta, según corresponda, o declaración jurada en caso que no exista venta.

- e) Para la exportación temporal para reimportación en el mismo estado:
 - 1. Declaración Aduanera de Mercancías;
 - 2. Documento de transporte; y
 - 3. Documento que acredita la propiedad o declaración jurada de posesión de la mercancía.

- f) Para la admisión temporal para perfeccionamiento activo:
 - 1. Declaración Aduanera de Mercancías;
 - 2. Documento de transporte;
 - 3. Factura, documento equivalente o contrato según corresponda;
 - 4. Documento de seguro de transporte de las mercancías, cuando corresponda;
 - 5. Cuadro de Insumo Producto;
 - 6. Garantía; y
 - 7. Relación de Insumo Producto para su regularización.

- g) Para la exportación temporal para perfeccionamiento pasivo:
1. Declaración Aduanera de Mercancías;
 2. Documento de transporte;
 3. Documento que acredita la propiedad o declaración jurada de posesión de la mercancía;
 4. Cuadro de Insumo Producto;
 5. Documento de seguro de transporte de las mercancías, cuando corresponda; y
 6. Garantía comercial otorgada por el vendedor, cuando corresponda.
- i) Para la reposición de mercancías en franquicia:
1. Declaración Aduanera de Mercancía;
 2. Cuadro de Insumo Producto;
 3. Factura, documento equivalente o contrato, según corresponda, de importación de mercancía; y
 4. Factura o Boleta de Venta, según corresponda, de exportación de mercancía.
- j) Para el depósito aduanero:
1. Declaración Aduanera de Mercancías;
 2. Documento de transporte;
 3. Factura, documento equivalente, o contrato según corresponda; y
 4. Documento de seguro de transporte de las mercancías, cuando corresponda.
- k) Para el tránsito aduanero:
1. Declaración Aduanera de Mercancías;
 2. Documento de transporte;
 3. Factura o documento equivalente o contrato, en caso se requiera; y
 4. Garantía.
- l) Para el transbordo:
1. Declaración Aduanera de Mercancías; y
 2. Documento de transporte, cuando corresponda.
- m) Para el reembarque:
1. Declaración Aduanera de Mercancías;
 2. Documento de transporte de ingreso;
 3. Documento de transporte de salida;
 4. Factura o documento equivalente, cuando corresponda; y
 5. Garantía, cuando corresponda.

Además de los documentos consignados en el presente artículo, los que se requieran por la naturaleza u origen de la mercancía y de los regímenes aduaneros, conforme a disposiciones específicas sobre la materia.

El volante de despacho tiene carácter referencial y podrá ser solicitado por la autoridad aduanera.

Artículo 61°.- Cuadro de insumo producto

Para acogerse a los regímenes de admisión temporal para perfeccionamiento activo, reposición de mercancías en franquicia arancelaria, drawback y exportación temporal para

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

perfeccionamiento pasivo, el beneficiario o su representante debe transmitir por medios electrónicos la información del cuadro de insumo producto a la Administración Aduanera, el cual será comunicado al sector competente.

El cuadro de insumo producto debe indicar la cantidad del insumo importado o exportado a utilizar por unidad de producto compensador a exportar o importar, respectivamente, así como la cantidad del insumo contenido en las mermas, residuos y subproductos con o sin valor comercial.

La variación de datos en el cuadro insumo producto que transmita electrónicamente el beneficiario, se aplica a partir de la fecha de su transmisión a la Administración Aduanera.

Si como consecuencia de la verificación, el sector competente dispone la anulación o rectificación del cuadro de insumo producto, debe comunicar su decisión a la SUNAT para las acciones de su competencia.

Lo dispuesto en el presente artículo será de aplicación de acuerdo a la forma y condiciones que establezca la Administración Aduanera.

Artículo 62°.- Solicitud de lista de empaque

La autoridad aduanera podrá solicitar la lista de empaque o información técnica adicional, cuando las características, cantidad o diversidad de las mercancías lo ameriten.

Artículo 63°.- Embarque directo desde el local designado por el exportador

En los regímenes de exportación definitiva, exportación temporal para reimportación en el mismo estado y exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, a solicitud del exportador, procederá el embarque directo de la mercancía desde el local que el exportador designe, debiendo éstos contar con la infraestructura necesaria de acuerdo a lo señalado por la Administración Aduanera para poder efectuar el reconocimiento físico cuando corresponda.

Lo dispuesto en el párrafo precedente es aplicable a las siguientes mercancías:

- a) Las perecibles que requieran un acondicionamiento especial;
- b) Las peligrosas;
- c) Las maquinarias de gran peso y volumen;
- d) Los animales vivos;
- e) Aquellas que se presenten a granel;
- f) El patrimonio cultural y/o histórico; y
- g) Otras que a criterio de la autoridad aduanera califiquen para efectos del presente artículo.

Los usuarios aduaneros certificados, además de las mercancías señaladas en el párrafo anterior podrán efectuar también embarques directos de mercancías acondicionadas en contenedores.

Artículo 64°.- Salida de mercancías por otra aduana

La salida de mercancías de exportación podrá realizarse por una intendencia de aduana distinta a aquella en la que se numeró la declaración.

En estos casos la selección del canal de control se mostrará al momento que la mercancía sea presentada en la aduana de salida, con excepción de la mercancía señalada en el artículo anterior.

**TÍTULO II
REGÍMENES DE IMPORTACIÓN**

**CAPÍTULO I
De la importación para el consumo**

Artículo 65°.- Mercancía vigente

Las mercancías declaradas cuya deuda tributaria aduanera y recargos hubieran sido cancelados y no fueren encontradas en el reconocimiento físico o examinadas físicamente en zona primaria, pueden ser consideradas como vigentes a solicitud del importador.

El despacho posterior de las mercancías vigentes se realizará sin el pago de la deuda tributaria aduanera y recargos de corresponder excepto el correspondiente a los gastos de transporte adicionales, estando sujeto a reconocimiento físico obligatorio.

Este tratamiento sólo se otorgará a mercancías transportadas en contenedores con precintos colocados por la autoridad aduanera o carga suelta reconocida físicamente en zona primaria.

Artículo 66°.- Legajamiento de la declaración simplificada

Se dejará sin efecto la declaración simplificada, si como resultado del control efectuado durante el despacho de importación para el consumo, la autoridad aduanera determina un valor FOB que excede los tres mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 3 000,00), debiendo destinarse la mercancía con la numeración de una declaración aduanera de mercancías, de acuerdo a la forma y condiciones que establezca la SUNAT.

**CAPÍTULO II
De la reimportación en el mismo estado**

Artículo 67°.- Reconocimiento físico

La mercancía objeto del régimen de reimportación en el mismo estado deberá ser sometidas a reconocimiento físico obligatorio, a fin de comprobar que la mercancía a reimportarse es la misma que fue embarcada en la exportación.

Artículo 68°.- Devolución de beneficios

En caso de haber gozado de un beneficio vinculado a la exportación definitiva, el beneficiario deberá devolver los beneficios obtenidos, caso contrario deberá presentar una garantía por un valor equivalente al monto restituido, por un plazo máximo de treinta (30) días calendario, transcurrido el mismo se procederá a su ejecución.

CAPÍTULO III

De la admisión temporal para reexportación en el mismo estado

Artículo 69°.- Mercancías no admisibles

Si en el reconocimiento físico se encontraran mercancías declaradas que no pueden ser destinadas al régimen, la autoridad aduanera procederá a su separación y de ser necesario desdoblamiento de bultos, para su posterior destinación aduanera.

Artículo 70°.- Mermas

En caso de material de embalaje y acondicionamiento de productos de exportación, los beneficiarios deberán indicar con carácter de declaración jurada el porcentaje de merma aplicable a su proceso productivo, de corresponder.

Artículo 71°.- Incorporación de partes

No se considerará como modificación de las mercancías admitidas temporalmente para su reexportación en el mismo estado, la incorporación de partes o accesorios o el reemplazo de los destruidos o deteriorados con otros de manufactura nacional o nacionalizada que no alteren su naturaleza.

Artículo 72°.- Salida de partes y equipos

Se podrá autorizar la salida del país de partes de maquinarias o de equipos admitidos temporalmente para su reexportación en el mismo estado, con la finalidad de ser reparadas, reacondionadas o reemplazadas, dentro del plazo del régimen y previo reconocimiento físico. En caso las mercancías sean retornadas fuera del plazo del régimen, éstas deberán ser solicitadas a otra destinación aduanera. Si la mercancía no retornase considera reexportada en forma definitiva.

Artículo 73°.- De la reexportación

Las mercancías reexportadas que hayan ingresado al país bajo el régimen de admisión temporal para reexportación en el mismo estado deberán ser sometidas a reconocimiento físico obligatorio.

Artículo 74°.- Prórroga o renovación de garantía

La garantía podrá ser prorrogada o renovada considerando las mercancías pendientes de reexportar, siempre que se encuentre dentro del plazo de vigencia del régimen y se constituya por un monto calculado según lo establecido en el artículo 57° de la Ley.

Artículo 75°.- Devolución o desafectación de garantía

La devolución o desafectación de la garantía se efectuará cuando el régimen esté concluido y la cuenta corriente de la declaración no muestre saldos pendientes. La SUNAT establecerá los procedimientos a seguir para hacer efectiva la devolución o desafectación de la garantía.

Artículo 76°.- Aprobación automática de la solicitud

Para efecto de lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 56° de la Ley, la solicitud tiene carácter de declaración jurada y será aprobada automáticamente a su presentación, previa renovación de la garantía.

Artículo 77°.- Transferencia

Las mercancías admitidas temporalmente para su reexportación en el mismo estado podrán ser transferidas automáticamente a favor de un segundo beneficiario por única vez, previa comunicación a la autoridad aduanera en la cual se señalará además el fin, uso y ubicación de las mercancías.

El segundo beneficiario asume las responsabilidades y obligaciones derivadas del régimen previa constitución de garantía.

En este caso el plazo no deberá exceder el máximo legal computado desde la fecha del levante.

Artículo 78°.- Despachos en varios envíos

Las mercancías admitidas temporalmente para su reexportación en el mismo estado podrán ser reexportadas en uno o varios envíos y por aduanas distintas a la de su ingreso.

El inicio del embarque de las mercancías deberá efectuarse en un plazo de treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de la declaración. La numeración de la declaración de reexportación deberá efectuarse dentro de la vigencia del régimen.

Artículo 79°.- Destrucción de mercancías

De producirse la destrucción de las mercancías admitidas temporalmente para su reexportación en el mismo estado por caso fortuito o fuerza mayor, dentro del plazo autorizado, el beneficiario deberá presentar a la aduana de la circunscripción en la que se produjo el hecho los documentos que acrediten a satisfacción de la autoridad aduanera tal circunstancia.

Si la destrucción es total se dará por concluido el régimen, quedando la garantía expedita para su devolución o desafectación.

En caso de destrucción parcial la garantía podrá ser rebajada o desafectada en forma proporcional al valor de dichas mercancías, concluyendo el régimen respecto de éstas.

Artículo 80°.- Destrucción de mercancía a solicitud de parte

En casos debidamente justificados, el beneficiario podrá solicitar la destrucción de las mercancías ante la aduana que autorizó el régimen, el cual concluye en la forma prevista en el último párrafo del artículo anterior.

La destrucción de envases admitidos temporalmente para su reexportación en el mismo estado y su utilización en la exportación de mercancía a granel, bajo el sistema de corte y vaciado, se realizará según lo establecido por la Administración Aduanera.

La aduana podrá disponer la presencia de un funcionario durante la ejecución del acto de destrucción, el cual deberá efectuarse a costo del beneficiario, y en presencia de Notario Público, cumpliendo las normas de cuidado del medio ambiente y la salud pública. En los casos que la naturaleza de las mercancías lo requiera la autoridad aduanera solicitará la opinión del sector competente.

TÍTULO III REGÍMENES DE EXPORTACIÓN

CAPÍTULO I De la Exportación Definitiva

Artículo 81°.- Del valor y moneda a declarar

El valor a declarar es el valor FOB de la mercancía exportada en dólares de los Estados Unidos de América. Los valores expresados en otras monedas se convertirán a dólares de los Estados Unidos de América, utilizando el factor de conversión monetaria publicado por la SUNAT vigente a la fecha de la numeración de la declaración, sobre la base de la información proporcionada por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradora Privadas de Fondos de Pensiones.

En caso de diferencias entre los valores por conceptos distintos al valor FOB de la mercancía consignados en la factura o boleta de venta respecto al documento de transporte, póliza de seguro u otros documentos utilizados en los regímenes de exportación, prevalecerán los valores señalados en éstos últimos.

Artículo 82°.- Exportación con embarques parciales

Una declaración podrá amparar embarques parciales siempre que éstos se efectúen de un exportador a un único consignatario.

Los embarques parciales se efectuarán dentro del plazo máximo de treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de la declaración.

Artículo 83°.- Regularización del régimen

La regularización del régimen la realiza el declarante con la transmisión electrónica de la información complementaria de la declaración y de los documentos digitalizados que sustentaron la exportación, y en aquellos casos que la Administración Aduanera lo determine, con la presentación física de la declaración y de los documentos que sustentaron la exportación, a satisfacción de la autoridad aduanera.

En caso de las exportaciones con embarques parciales el plazo para la regularización del régimen se computará a partir del día siguiente de la fecha del término del último embarque parcial.

Artículo 84°.- Archivo de la declaración

Transcurridos ciento ochenta (180) días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de la declaración, sin que se haya efectuado la regularización del régimen, se considerará concluido el trámite de exportación, sin que ello signifique la regularización del régimen ni el derecho a gozar de los beneficios tributarios o aduaneros aplicables a la exportación y sin perjuicio que el exportador pueda regularizar la declaración de exportación definitiva.

Artículo 85°.- Aduanas autorizadas

Sólo por las Aduanas expresamente autorizadas podrá exportarse mercancías que requieren ser verificadas por otras autoridades en cumplimiento de normas específicas. Corresponde a dichas autoridades aplicar medidas especiales de control.

CAPÍTULO II

De la exportación temporal para reimportación en el mismo estado

Artículo 86°.- Conclusión mediante exportación definitiva

El régimen de exportación temporal para reimportación en el mismo estado puede concluir con la numeración de la declaración de exportación definitiva dentro del plazo autorizado, y la transmisión de los documentos digitalizados que la sustentan, cuando corresponda.

Artículo 87°.- Bienes del Patrimonio Cultural de la Nación

Las mercancías que constituyan Patrimonio Cultural y/o Histórico de la Nación que salgan temporalmente del país para exhibición deben someterse al régimen de exportación temporal para reimportación en el mismo estado, con la presentación de la Resolución Suprema que autoriza su salida y el cumplimiento de los requisitos y formalidades establecidos tanto por la normatividad específica como por la aduanera.

Estos bienes están sujetos a reconocimiento físico obligatorio

Artículo 88°.- De la Reimportación

Las mercancías reimportadas que hayan salido del país bajo el régimen de exportación temporal para reimportación en el mismo estado deberán ser sometidas a reconocimiento físico obligatorio.

TÍTULO IV

REGÍMENES DE PERFECCIONAMIENTO

CAPÍTULO I

De la admisión temporal para perfeccionamiento activo

Artículo 89°.- Maquila

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

A través de los procesos de maquila se ingresan mercancías extranjeras al país admitidas temporalmente con el objeto de que se les incorpore el valor agregado correspondiente a la mano de obra.

Artículo 90°.- Saldo pendiente

Se considerará que el régimen tiene saldos pendientes si al vencimiento del plazo no se ha cumplido con reexportar las mercancías admitidas temporalmente, las contenidas en los productos compensadores y los excedentes con valor comercial.

Lo dispuesto en el párrafo anterior será aplicable si las mercancías al momento de su control o fiscalización no son halladas o se comprueba que se destinaron a otro fin, en cuyo caso se procede a la ejecución total o parcial de la garantía.

Artículo 91°.- Destinación a otro fin

Las mercancías admitidas temporalmente como tales o contenidas en productos compensadores o excedentes con valor comercial se considerarán destinadas a otro fin cuando hayan sido destinadas al mercado interno, sin haber sido nacionalizadas.

Artículo 92°.- De la Reexportación

Las mercancías reexportadas que hayan ingresado al país bajo el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo deberán ser sometidas a reconocimiento físico obligatorio.

Artículo 93°.- Renovación de garantía

La garantía podrá ser renovada considerando las mercancías pendientes de reexportar, siempre que se encuentre dentro del plazo de vigencia del régimen y se constituya por un monto calculado según lo establecido en el artículo 71° de la Ley.

Artículo 94°.- Devolución o desafectación de la garantía

Para la devolución o desafectación de la garantía el régimen deberá estar concluido y la cuenta corriente de la declaración no muestre saldos pendientes. La SUNAT establecerá los procedimientos a seguir para hacer efectiva la devolución o desafectación de la garantía.

Artículo 95°.- Destrucción de las mercancías

De producirse la destrucción de las mercancías admitidas temporalmente para perfeccionamiento activo por caso fortuito o fuerza mayor, dentro del plazo autorizado, el beneficiario deberá presentar a la aduana de la circunscripción en la que se produjo el hecho, los documentos que acrediten a satisfacción de la autoridad aduanera tal circunstancia.

Si la destrucción es total se dará por concluido el régimen, quedando la garantía expedita para su devolución o desafectación.

En caso de destrucción parcial, la garantía podrá ser rebajada o desafectada en forma proporcional al valor de dichas mercancías, concluyéndose el régimen respecto de éstas.

Artículo 96°.- Destrucción de mercancías a solicitud de parte

En casos debidamente justificados, el beneficiario podrá solicitar la destrucción de las mercancías ante la aduana que autorizó el régimen, el cual concluye en la forma prevista en el último párrafo del artículo anterior.

La aduana podrá disponer la presencia de un funcionario durante la ejecución del acto de destrucción, el cual deberá efectuarse a costo del beneficiario y en presencia de Notario Público, cumpliendo las normas de cuidado del medio ambiente y la salud pública. En los casos que la naturaleza de las mercancías lo requiera, la autoridad aduanera solicitará la opinión del sector competente.

Artículo 97°.- Reexportaciones parciales de mercancías

Las mercancías admitidas temporalmente para perfeccionamiento activo podrán ser reexportadas en uno o varios envíos por aduanas distintas a la de su ingreso.

El inicio del embarque de las mercancías deberá efectuarse en un plazo de treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la numeración de la declaración.

Para efectos de la conclusión del régimen, la numeración de la declaración de reexportación o de exportación deberá efectuarse dentro de la vigencia del mismo.

Artículo 98°.- Transferencia

Las mercancías admitidas temporalmente para perfeccionamiento activo podrán ser transferidas automáticamente a favor de un segundo beneficiario por una sola vez, previa comunicación a la autoridad aduanera.

El segundo beneficiario asumirá las responsabilidades y obligaciones derivadas del régimen previa constitución de garantía.

En este caso el plazo no deberá exceder el máximo legal computado desde la fecha del levante.

CAPÍTULO II

De la exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

Artículo 99°.- Tratamiento Preferencial arancelario

El beneficiario del régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, al reimportar el producto compensador puede acogerse al tratamiento arancelario previsto en los tratados y convenios internacionales suscritos por el Perú, cumpliendo con las formalidades establecidas para tal efecto.

Para efectos del presente régimen, también se considerará como producto compensador, a los excedentes con valor comercial.

Artículo 100°.- Conclusión mediante exportación definitiva

El régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo puede concluir con la numeración de la declaración de exportación definitiva dentro del plazo autorizado, y la transmisión de los documentos digitalizados que la sustentan, cuando corresponda.

Artículo 101°.- Conclusión automática

Si al vencimiento del plazo autorizado o de la prórroga de ser el caso no se hubiera concluido con el régimen, la autoridad aduanera automáticamente dará por exportada en forma definitiva la mercancía y concluido el régimen.

Artículo 102°.- Bienes del Patrimonio Cultural de la Nación

Las mercancías que constituyan Patrimonio Cultural y/o Histórico de la Nación que salgan temporalmente para reparación, deben someterse al régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, con la presentación de la Resolución Suprema que autoriza su salida y el cumplimiento de los requisitos y formalidades establecidos tanto por la normatividad específica como por la aduanera. Estos bienes están sujetos a reconocimiento físico obligatorio.

Artículo 103°.- De la Reimportación

Las mercancías reimportadas que hayan salido del país bajo el régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo deberán ser sometidas a reconocimiento físico obligatorio.

**CAPÍTULO III
Del Drawback**

Artículo 104°.- Podrán ser beneficiarios del régimen de Drawback, las empresas exportadoras que importen o hayan importado a través de terceros, las mercancías incorporadas o consumidas en la producción del bien exportado, así como las mercancías elaboradas con insumos o materias primas importados adquiridos de proveedores locales, conforme a las disposiciones específicas que se dicten sobre la materia.

**CAPÍTULO IV
De la reposición de mercancías con franquicia arancelaria**

Artículo 105°.- Acogimiento al régimen

Es requisito para acogerse al régimen de reposición de mercancías con franquicia arancelaria que el beneficiario exprese su voluntad en la declaración de exportación definitiva, en la forma que determine la Administración Aduanera.

El cuadro de insumo producto debe ser transmitido electrónicamente por el beneficiario del régimen o su representante a la Administración Aduanera en un plazo máximo de ciento ochenta (180) días calendario contados a partir de la fecha del término del embarque de la mercancía exportada.

Artículo 106°.- Certificado de Reposición

El certificado de reposición de mercancía con franquicia arancelaria se expide por la misma cantidad de mercancías que fueron utilizadas en el proceso productivo de los bienes exportados, estando exceptuadas las contenidas en los excedentes con valor comercial, salvo que éstos sean exportados.

Artículo 107°.- Uso del certificado

El certificado de reposición de mercancía con franquicia arancelaria puede ser utilizado en forma total o parcial ante cualquier aduana. Asimismo, se permite acumular varios certificados en un solo despacho de importación para el consumo dentro del plazo de su vigencia.

Artículo 108°.- Transferencia del certificado

El certificado de reposición de mercancía con franquicia arancelaria puede ser transferido parcial o totalmente a favor de terceros por endoso del beneficiario, sin requerir autorización previa de la Intendencia de Aduana que lo emitió. Sin embargo, para la utilización de dicho certificado por el endosatario, es indispensable que todos los endosantes comuniquen previamente la transferencia a la Administración Aduanera.

**TÍTULO V
REGIMEN DE DEPÓSITO ADUANERO**

Artículo 109°.- Restricciones

No podrán destinarse al régimen de depósito aduanero, las siguientes mercancías:

- a) Las que hayan sido solicitadas a un régimen aduanero;
- b) Las que estén en situación de abandono legal o voluntario;
- c) Las de importación prohibida;
- d) Los explosivos, armas y municiones;
- e) El equipaje y menaje de casa; y
- f) Los envíos postales y envíos de entrega rápida.

Artículo 110°.- Plazo para mercancías perecibles

El plazo del depósito de las mercancías perecibles no podrá exceder la fecha de vencimiento de la mercancía dentro del plazo máximo para el régimen de depósito aduanero.

Artículo 111°.- Responsabilidad por el traslado de la mercancía

El depósito aduanero es responsable por las mercancías durante el traslado de las mismas desde el punto de llegada hasta la entrega a sus recintos.

Artículo 112°.- Responsabilidad del depósito aduanero

Para efecto de los despachos totales o parciales de las mercancías en depósito, se tendrá en cuenta el peso registrado al momento de la recepción por el depositario, quien asumirá la responsabilidad frente al Fisco con relación a la deuda tributaria aduanera, por las diferencias que pudieran presentarse en función a la variación del peso registrado a la salida de las mercancías.

Tratándose de carga a granel no se tomará en cuenta para los efectos de lo señalado en el párrafo anterior, la pérdida de peso por efecto de influencia climatológica evaporación o volatilidad, siempre y cuando la pérdida del peso no exceda del dos por ciento (2%) del peso registrado al ingreso de la mercancía al depósito.

Artículo 113°.- Traslado entre depósitos aduaneros

El traslado de mercancías de un depósito aduanero a otro, dentro o fuera de una circunscripción aduanera, será autorizado por la aduana que concedió el régimen de depósito aduanero.

Lo dispuesto en el párrafo anterior, no requiere la expedición de un nuevo certificado de depósito, quedando inalterable el emitido originalmente, salvo la indicación del nuevo lugar de depósito, debidamente refrendado por el segundo depositario.

El depósito aduanero a cargo de las mercancías será responsable de las mismas hasta el momento de su entrega al segundo depósito.

TÍTULO VI REGÍMENES DE TRÁNSITO

CAPÍTULO I Del tránsito aduanero

Artículo 114°.- Requisitos del tránsito aduanero

El transportista deberá estar autorizado para operar por el sector competente.

En la vía terrestre, los medios de transporte deberán estar previamente autorizados por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y registrados por la Administración Aduanera. Excepcionalmente, la Administración Aduanera podrá autorizar el tránsito en medios de transporte pertenecientes a los declarantes.

Artículo 115°.- Condiciones del régimen

El régimen de tránsito se efectuará bajo las siguientes condiciones:

- a) Tránsito Aduanero con destino al exterior
 1. En contenedores cerrados o abiertos y debidamente precintados.
 2. En furgones cerrados que constituyan o no parte del medio de transporte y se encuentren debidamente precintados.
 3. Mercancías que se movilen por sus propios medios autorizados por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones.
 4. Otras mercancías, siempre y cuando permitan su identificación e individualización.

- b) Tránsito Aduanero Interno
 1. En contenedores cerrados y debidamente precintados.
 2. Las mercancías que debido a sus dimensiones no caben en un contenedor tipo cerrado deben ser identificables e individualizadas.
 3. Mercancías que se movilen por sus propios medios y cuenten con la autorización del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

4. Otras mercancías, siempre y cuando permitan su identificación e individualización.

En ambos casos la autoridad aduanera podrá disponer la colocación de precintos o medidas de seguridad adicionales a las existentes.

Artículo 116°.- Declarantes

El tránsito de mercancías deberá ser solicitado por el transportista o su representante en el país, o por el despachador de aduana ante la Administración Aduanera.

Artículo 117°.- Plazo de cumplimiento

La Administración Aduanera dispondrá que las mercancías en tránsito de una aduana a otra dentro del territorio aduanero o con destino al exterior sean conducidas de acuerdo al plazo que ésta establezca, el cual no podrá exceder de treinta (30) días calendario contados a partir del otorgamiento del levante. Para determinar el plazo de autorización se tendrá en cuenta la distancia, ruta y modalidad de transporte.

Artículo 118°.- Garantía para tránsito aduanero

El declarante deberá presentar una garantía equivalente al valor FOB de la mercancía a fin de garantizar el traslado de la mercancía y el cumplimiento de las demás obligaciones establecidas para el régimen.

La garantía deberá estar vigente en el momento del levante.

En los casos de tránsito por vía aérea y marítima se podrá aceptar que el transportista o su representante en el país presente una garantía nominal global por un monto de cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 50 000,00). No se le aceptará este tipo de garantías en tanto mantenga garantías requeridas pendientes de honrar. (*)

(*) Modificado por Decreto Supremo N° 116-2009-EF publicado el 26.05.2009

Artículo 119°.- Responsabilidad del declarante

El declarante será responsable de la entrega de las mercancías en el punto de llegada de la aduana de destino en el caso de tránsito interno y del cumplimiento de las demás obligaciones pertinentes que el régimen le imponga.

En el caso del tránsito aduanero con destino al exterior el declarante será responsable de la salida de la mercancía del territorio aduanero

Artículo 120°.- Controles

La Administración Aduanera determinará los controles a que deban someterse las mercancías destinadas al régimen de tránsito aduanero.

La aduana de ingreso efectuará el reconocimiento físico obligatorio de las mercancías destinadas al régimen de tránsito aduanero, cuando:

- a) Se trate de la mercancía señalada en los incisos b) y c) del artículo 92° de la Ley;
- b) Los contenedores se encuentren en mala condición exterior, acusen diferencia de peso o haya indicios de violación del precinto de seguridad; y
- c) Lo determine la autoridad aduanera.

Artículo 121°.- Destrucción de mercancías

De producirse la destrucción total o parcial de las mercancías en tránsito por caso fortuito o fuerza mayor, el declarante, dentro del plazo autorizado, deberá presentar a la aduana de la circunscripción en la cual se produjo el hecho los documentos que acrediten tal circunstancia, a satisfacción de la autoridad aduanera. En caso de destrucción parcial de las mercancías en tránsito, la aduana de la circunscripción informará a la aduana de ingreso para autorización de la continuación del tránsito respecto de las mercancías no afectadas. Si la destrucción fuera total, la aduana de la circunscripción informará el hecho a la aduana de ingreso, la que procederá a concluir el régimen y a devolver o desafectar la garantía que se hubiere otorgado.

Artículo 122°.- Destinación

Toda mercancía en tránsito interno al llegar a una aduana de destino podrá ser destinada a cualquier régimen aduanero, excepto a tránsito aduanero interno. Para tal efecto la mercancía tendrá que ser previamente recibida en el Punto de llegada.

Artículo 123°.- Plazo de destinación

El plazo de la destinación se computará a partir del día siguiente del término de la descarga en la aduana de destino.

Artículo 124°.- Reemplazo del medio de transporte

En casos debidamente justificados, la aduana de la circunscripción donde se encuentre el medio de transporte informará a la aduana de ingreso a fin de autorizar su reemplazo por otra unidad de transporte autorizada por el sector competente, bajo control aduanero.

Artículo 125°.- Restricciones para el tránsito interno

No podrá autorizarse el tránsito interno de armas, explosivos, productos precursores para la fabricación de estupefacientes, drogas, estupefacientes, residuos nucleares o desechos tóxicos y demás mercancías peligrosas sobre las cuales exista restricción legal o administrativa, que no cuenten con la autorización de la autoridad competente.

Artículo 126°.- Conclusión del régimen

El régimen concluye con la:

- a) Conformidad de la recepción o salida del país de las mercancías otorgada por la aduana respectiva;
- b) Destrucción total, por caso fortuito o fuerza mayor debidamente acreditada.

**CAPÍTULO II
Del Transbordo**

Artículo 127°.- Transbordo

El transportista o su representante en el país solicita por medios electrónicos el transbordo de las mercancías consignadas en el manifiesto de carga con destino al exterior.

El transportista o su representante podrá solicitar el transbordo mediante la utilización del manifiesto de carga como declaración aduanera de mercancías.

Artículo 128°.- Plazo.

El transbordo se realiza en un plazo máximo de treinta (30) días calendario contados a partir de la fecha de numeración de la declaración, siendo de autorización automática.

Artículo 129°.- Control

Las mercancías en transbordo no serán objeto de reconocimiento físico, salvo el caso de bultos en mal estado, o de contenedores con indicios de violación del precinto de seguridad, o cuando lo disponga la autoridad aduanera.

Artículo 130°.- Modalidades

El transbordo puede efectuarse directamente de un medio de transporte a otro, con descarga a tierra o colocando las mercancías temporalmente en un depósito temporal para ser objeto de reagrupamiento, cambio de embalaje, marcado, selección, toma de muestras, reparación o reemplazo de embalajes defectuosos, desconsolidación y consolidación de mercancías; previa comunicación y bajo control de la autoridad aduanera.

**CAPÍTULO III
Del Reembarque**

Artículo 131°.- Reembarque

Mediante el régimen de reembarque procede la salida de mercancías sólo con destino al exterior, siempre que no hayan sido destinadas al régimen aduanero de importación para el consumo o no se encuentren en situación de abandono.

En la vía terrestre, los medios de transporte deberán estar previamente autorizados por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y registrados por la Administración Aduanera.

Artículo 132°.- Solicitud

El reembarque es solicitado por el despachador de aduana a la Administración Aduanera. La salida de la mercancía se realiza en un plazo de treinta (30) días calendario siguiente a la fecha de numeración de la declaración de reembarque.

Artículo 133°.- Reembarque terrestre

En el reembarque terrestre, el declarante debe presentar ante la autoridad aduanera una garantía por el monto equivalente al valor FOB de las mercancías, a fin de respaldar su traslado al exterior y el cumplimiento de las demás obligaciones. La Administración Aduanera podrá eximir esta exigencia en casos debidamente justificados

Artículo 134°.- Sanciones

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Si las mercancías no salen del país en el plazo autorizado para el reembarque, la aduana de entrada aplica la sanción de multa, y ejecuta la garantía de corresponder, sin perjuicio de la acción penal cuando corresponda.

Artículo 135°.- Cambio de unidad de transporte

En casos debidamente justificados, la autoridad aduanera de la jurisdicción donde se encuentre el vehículo transportador, podrá autorizar su reemplazo por otra unidad autorizada o acreditada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, bajo control aduanero.

Artículo 136°.- Reembarque de oficio

La autoridad aduanera en ejercicio de su potestad podrá disponer de oficio que el transportista, dueño o consignatario, realice el reembarque de aquellas mercancías que por su naturaleza o condición no puedan ser destruidas ni deban permanecer en el país.

Artículo 137°.- Plazo de reembarque

La declaración de reembarque de las mercancías incurso en los supuestos señalados por el artículo 97° de la Ley, se numera dentro del plazo de treinta (30) días calendario contados a partir del día siguiente de la fecha de notificación de la resolución autorizante, salvo que el sector competente señale otro plazo.

SECCIÓN CUARTA
INGRESO Y SALIDA DE MERCANCÍAS
TÍTULO I
LUGARES DE INGRESO Y SALIDA DE MERCANCÍAS,
MEDIOS DE TRANSPORTE Y PERSONAS
CAPÍTULO I
Generalidades

Artículo 138°.- Rectificación de oficio

La Administración Aduanera podrá rectificar de oficio, antes, durante o con posterioridad al despacho, la información del manifiesto de carga y demás documentos transmitidos por medios electrónicos, cuando detecte errores en la información transmitida. (no vigente)

Artículo 139°.- Presentación física de información

Atendiendo a las logísticas e infraestructura operativa así como actividades no permanentes de ingreso o salida de personas o medios de transporte, la Administración Aduanera podrá establecer los casos y los plazos en que las aduanas podrán, a su vez, establecer los casos y plazos para recibir físicamente la información solicitada por medios electrónicos, quedando exceptuadas de la transmisión electrónica de la información del ingreso y salida de mercancías, medios de transporte y personas. (no vigente)

CAPÍTULO II
De los lugares de ingreso y salida de mercancías,

medios de transporte y personas**Artículo 140°.- Lugares habilitados no habituales**

Los responsables de los lugares habilitados no habituales para el ingreso y salida de mercancías, personas y medios de transporte, legalmente autorizados por el Sector Transportes y Comunicaciones, deben comunicar con anticipación a la autoridad aduanera de la jurisdicción, la llegada o salida del medio de transporte, así como solicitar la designación del personal encargado del control aduanero y asumir el costo de su traslado. (no vigente)

Artículo 141°.- Medios para el control

Los administradores y concesionarios de los lugares habilitados para el ingreso o salida de las mercancías, medios de transportes y personas, o a quienes hagan sus veces, deberán contar con zonas de carga y descarga debidamente delimitadas, equipos de manipuleo y de control del peso de la carga, vehículos de carga, oficinas y puestos de control adecuados para el desarrollo de las actividades de la autoridad aduanera, equipos de seguridad contra incendios, medios de comunicación y equipos de cómputo que permitan la interconexión electrónica con la SUNAT. (no vigente)

Artículo 142°.- Ingreso o salida de personas con sus propios medios de transporte

Las personas que ingresen o salgan del territorio aduanero con sus propios medios de transporte, deberán presentarse ante la autoridad aduanera, y someterlos al control aduanero. Si adicionalmente ingresan mercancías deberán cumplir con las disposiciones legales pertinentes. (no vigente)

TÍTULO II INGRESO DE LA MERCANCÍA, MEDIOS DE TRANSPORTE Y PERSONAS POR LAS FRONTERAS ADUANERAS

CAPÍTULO I De la transmisión del manifiesto de carga de ingreso

Artículo 143°.- Transmisión

El transportista o su representante en el país debe transmitir electrónicamente a la Administración Aduanera lo siguiente, según corresponda:

- a) Manifiesto de carga, que contenga el detalle de la carga para el lugar de ingreso y la carga en tránsito para otros destinos; así como la carga no desembarcada en el destino originalmente manifestado;
- b) Los documentos de transporte que corresponden a la carga para el lugar de ingreso, incluyendo los envíos de entrega rápida, envíos postales y valijas diplomáticas, así como la carga en tránsito para otros destinos; así como la carga no desembarcada en el destino originalmente manifestado;
- c) Relación de mercancías peligrosas tales como: explosivos, inflamables, corrosivas, contaminantes, tóxicas y radioactivas;

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

- d) Relación de contenedores vacíos que desembarcan en el puerto de destino;
- e) Relación de pasajeros, equipajes, tripulantes y sus efectos personales;
- f) Lista de provisiones de a bordo;
- g) Lista de armas y municiones;
- h) Lista de narcóticos; y
- i) Otros que establezca la SUNAT.

La transmisión electrónica de la información a que se refiere el párrafo anterior corresponde sólo a la mercancía procedente del exterior, salvo que venga en tránsito.

En la vía marítima, la transmisión electrónica se efectúa hasta cuarenta y ocho (48) horas antes de la llegada de la nave; en la vía aérea, la transmisión se efectúa hasta dos (2) horas antes de la llegada de la aeronave. Cuando la travesía sea menor a dichos plazos, la información debe ser transmitida electrónicamente hasta antes de la llegada del medio de transporte.

En la vía terrestre, fluvial y demás vías, la transmisión electrónica se efectúa hasta antes de la llegada del medio de transporte.

En el caso de medios de transporte que arriben sin carga deberán transmitir el manifiesto de carga indicando tal condición. (no vigente)

Artículo 144°.- Transmisión completa del manifiesto

Se considera transmitida la información del manifiesto de carga y demás documentos cuando se transmita la totalidad de la información descrita en el artículo precedente. (no vigente)

Artículo 145°.- Presentación física

La Administración Aduanera podrá autorizar la presentación del manifiesto de carga y los demás documentos en forma física en casos que la logística e infraestructura operativa o actividades no permanentes de ingreso o salida de personas o medios de transporte no permitan efectuar la transmisión por medios electrónicos. En estos casos, el transportista o su representante en el país, a la llegada del medio de transporte, presenta a la autoridad aduanera la siguiente documentación, según corresponda:

- a) Declaración general;
- b) Manifiesto de carga, suscrito por el capitán de la nave o representante del transportista, que detalle la carga para el lugar de ingreso al país; y la carga en tránsito para otros destinos; así como la carga no desembarcada en el destino originalmente manifestado;
- c) Copia de los documentos de transporte que corresponden a la carga manifestada para el lugar de ingreso al país, incluyendo los envíos de entrega rápida, envíos postales y valijas diplomáticas, así como la carga en tránsito para otros destinos, así como la carga no desembarcada en el destino originalmente manifestado;
- d) Listado de mercancías peligrosas tales como: explosivos, inflamables, corrosivas, contaminantes, tóxicas y radioactivas por cada puerto de destino;
- e) Listado de contenedores vacíos que desembarcan en el puerto de destino.
- f) Lista de pasajeros, equipajes, tripulantes y sus efectos personales;

- g) Lista de provisiones de a bordo;
- h) Lista de armas y municiones; y
- i) Lista de narcóticos.

En el caso de medios de transporte que arriben sin carga deberá presentar la documentación que indique tal condición. (no vigente)

Artículo 146°.- Rectificación y adición de documentos.

El transportista o su representante en el país realizan la rectificación de errores y la incorporación de documentos de transportes al manifiesto de carga por medios electrónicos hasta antes de la salida de la mercancía del punto de llegada.

La Administración Aduanera podrá requerir al transportista o su representante en el país la documentación que sustenta la rectificación.

No procede la rectificación de errores o incorporación de documentos al manifiesto de carga, cuando la autoridad aduanera haya dispuesto la ejecución de una acción de control extraordinario y hasta su culminación. (no vigente)

Artículo 147°.- Transmisión del manifiesto de carga desconsolidado.

El agente de carga internacional debe transmitir electrónicamente a la Administración Aduanera la información del manifiesto de carga desconsolidado.

En la vía marítima la transmisión electrónica se efectúa hasta cuarenta y ocho (48) horas antes de la llegada de la nave; en la vía aérea la transmisión se efectúa hasta dos (2) horas antes de la llegada de la aeronave.

Cuando la travesía sea menor a dichos plazos, la transmisión información de la información debe ser enviada hasta antes de la llegada del medio de transporte.

En la vía terrestre, fluvial y demás vías, la transmisión electrónica se efectúa hasta antes de la llegada del medio de transporte.

En el caso que la información remitida en el manifiesto desconsolidado no indique el número del manifiesto de carga, el agente de carga internacional transmite electrónicamente dicha información complementaria hasta doce (12) horas después de la transmisión del manifiesto de carga. (no vigente)

Artículo 148°.- Transmisión completa del manifiesto desconsolidado

Se considera transmitida la información del manifiesto de carga desconsolidado cuando se transmita la totalidad de los documentos de transporte. (no vigente)

Artículo 149°.- Presentación física del manifiesto desconsolidado.

La Administración Aduanera podrá autorizar la presentación del manifiesto de carga desconsolidado en forma física en casos que la logística e infraestructura operativa o actividades no permanentes de ingreso o salida de personas o medios de transporte no permitan efectuar la transmisión por medios electrónicos.

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

En estos casos el agente de carga internacional debe entregar a la autoridad aduanera el manifiesto de carga desconsolidado y copia de los documentos de transporte hasta la llegada del medio de transporte. (no vigente)

Artículo 150°.- Rectificación y adición de documentos al manifiesto de carga desconsolidado.

El agente de carga internacional realiza la rectificación de errores y la incorporación de documentos de transporte al manifiesto de carga desconsolidado por medios electrónicos hasta antes de la salida de la mercancía del punto de llegada.

La Administración Aduanera podrá requerir al agente de carga internacional la documentación que sustenta la rectificación o incorporación.

No procede la rectificación de errores o incorporación de documentos al manifiesto de carga desconsolidado, cuando la autoridad aduanera haya dispuesto la ejecución de una acción de control extraordinario y hasta su culminación. (no vigente)

CAPÍTULO II

De la llegada de los medios de transporte

Artículo 151°.- Fecha y hora de llegada, y solicitud de autorización de descarga

El transportista o su representante en el país comunica por medios electrónicos a la Administración Aduanera, hasta antes de la llegada del medio de transporte, la información de la fecha y hora de llegada del medio de transporte y solicita la autorización de descarga. De no transportar carga indicará tal condición. (no vigente)

Artículo 152°.- Autorización de la descarga

Recibida la comunicación de la fecha y hora de llegada y la solicitud de autorización de la descarga el transportista o su representante en el país, la Administración Aduanera autoriza la descarga de la mercancía. (no vigente)

CAPÍTULO III

De la descarga y entrega de las mercancías

Artículo 153°.- Descarga

La descarga de bultos y/o mercancías a granel se efectúa en la zona primaria.

La Administración Aduanera autoriza excepcionalmente la descarga en la zona secundaria, en casos debidamente justificados. En estos casos el transportista, el dueño o el consignatario

de la mercancía solicita la autorización correspondiente, adjuntando la documentación que sustenta tal requerimiento. (no vigente)

Artículo 154°.- Descarga en otro lugar de arribo

La Administración Aduanera competente, a solicitud del transportista o su representante en el país, podrá permitir la descarga de mercancías manifestadas a otro lugar de arribo en el territorio aduanero y actualizará el manifiesto de carga respectivo para el sometimiento a cualquier régimen aduanero. (no vigente)

Artículo 155°.- Fecha y hora del término de la descarga

La fecha y hora del término de la descarga será comunicada, por el transportista o su representante en el país, por medios electrónicos, dentro del plazo de seis (6) horas siguientes a su ocurrencia. (no vigente)

Artículo 156°.- Constancia del traslado de la responsabilidad

Como constancia del traslado de la responsabilidad aduanera se suscribe la respectiva nota de tarja entre los operadores intervinientes y en caso corresponda, la relación de bultos sobrantes o faltantes, el acta de inventario de la carga arribada en mala condición exterior o con medidas de seguridad violentadas. (no vigente)

Artículo 157°.- Carga consolidada

Cuando la infraestructura y condiciones logísticas señaladas en el artículo 11° de la Ley lo permitan, y siempre que se cumplan las regulaciones correspondientes de los artículos 31° de la Ley, y 38° y 39° del presente Reglamento, se podrán realizar operaciones de desconsolidación y reconocimiento físico de mercancías en los terminales portuarios, aeroportuarios, terrestres o puestos de control fronterizo.
(no vigente)

CAPÍTULO IV

Del almacenamiento de las mercancías

Artículo 158°.- Transmisión de la nota de tarja

El transportista o su representante en el país transmite por medios electrónicos la nota de tarja desde el inicio de la descarga y hasta el plazo de ocho (8) horas siguientes al término de la misma. (no vigente)

Artículo 159°.- Transmisión de los bultos faltantes, o sobrantes y actas de inventario

El transportista o su representante en el país transmite por medios electrónicos la relación de bultos faltantes o sobrantes y el acta de inventario de la carga arribadas en mala condición exterior o con medidas de seguridad violentadas, dentro de los dos (2) días siguientes al término de la descarga. (no vigente)

Artículo 160°.- Transmisión de la nota de tarja por el transportista que realizó el transporte

Si en un medio de transporte arriban bultos correspondientes a distintos transportistas, la nota de tarja y relación de bultos faltantes y sobrantes, el acta de inventario de las mercancías contenidas en los bultos arribados en mala condición exterior o con medidas de seguridad violentadas, son transmitidos electrónicamente por el transportista que efectivamente realizó el transporte al país o por su representante en el país. (no vigente)

Artículo 161°.- Transmisión de la nota de tarja previa al retiro de la mercancía

En la vía marítima y aérea para la salida de las mercancías del puerto o del terminal de carga respectivamente, se deberá haber transmitido electrónicamente la nota de tarja de modo previo al retiro de la mercancía de dichos recintos. (no vigente)

Artículo 162°.- Transmisión de la tarja al detalle

Tratándose de carga consolidada que ingresa a un almacén aduanero, éste transmite electrónicamente la tarja al detalle:

- a) En la vía marítima hasta las veinticuatro (24) horas siguientes al término de la descarga.
- b) En la vía aérea hasta las doce (12) horas siguientes al término de la descarga.
- c) En la vía terrestre, fluvial u otro tipo de vía hasta las doce (12) horas siguientes al término de la descarga.

La relación de los bultos o mercancías faltantes, sobrantes y el acta de inventario de bultos arribados en mala condición exterior o con medidas de seguridad violentadas o distintas a las colocadas por la autoridad aduanera, se transmite electrónicamente dentro de los dos (2) días siguientes al término de la descarga.

(no vigente)

Artículo 163°.- Transmisión del ingreso de la mercancía

Cuando las mercancías sean trasladadas a un almacén aduanero de acuerdo a lo previsto en la Ley, el almacén aduanero debe transmitir electrónicamente la información de la carga ingresada dentro de las veinticuatro (24) horas siguientes a su ingreso, de acuerdo a lo que establezca la Administración Aduanera. (no vigente)

Artículo 164°.- Bulto sobrante

Bulto sobrante es aquél que por error fue desembarcado en un lugar de ingreso distinto al señalado como destino en el manifiesto de carga.

También se considera bulto sobrante a aquel que contiene mercancías que corresponden a un lugar distinto al manifestado y que no cuentan con destinación aduanera. (no vigente)

Artículo 165°.- Devolución de bultos sobrantes

Tratándose de bultos sobrantes, el transportista o su representante en el país solicita la devolución de la carga con la justificación del caso, dentro del plazo de treinta (30) días calendario siguiente al término de la descarga. La Administración Aduanera de la jurisdicción autoriza la devolución para continuar su traslado por la misma vía a su destino final, siempre y cuando no se haya dispuesto una acción de control extraordinario previa a la solicitud.

La autoridad aduanera podrá realizar la verificación de bultos sobrantes. (no vigente)

Artículo 166°.- Responsabilidad por el cuidado y control de las mercancías

A efecto de lo dispuesto en el primer párrafo del artículo 117° de la Ley, entiéndase comprendido dentro del concepto de:

- a) Falta o pérdida: al extravío, hurto, robo o cualquier modalidad que impida sean halladas las mercancías en el recinto destinado a su custodia.
- b) Daño: a toda forma de deterioro, desmedro o destrucción, total o parcial de la mercancía en dichos recintos.
(no vigente)

Artículo 167°.- Cese de la responsabilidad

La responsabilidad del almacén aduanero cesa con la entrega de las mercancías al dueño o consignatario, o a su representante, previo cumplimiento de las formalidades previstas en la Ley y en el presente Reglamento, según el régimen al que haya sido sometida la mercancía. En el caso de mercancías en abandono legal o comiso, la responsabilidad del almacén aduanero cesa con la entrega a la autoridad aduanera cuando ésta lo solicite, con la entrega al beneficiario del remate o adjudicación, o con la entrega al sector competente.
(no vigente)

Artículo 168°.- Operaciones usuales durante el almacenamiento

Durante el almacenamiento de las mercancías, el dueño o consignatario, o su representante puede, con la autorización del responsable del almacén y bajo su responsabilidad, someterlas a operaciones usuales y necesarias para su conservación o correcta declaración, tales como:

- a) Reconocimiento previo.
- b) Pesaje, medición o cuenta.
- c) Colocación de marcas o señales para la identificación de bultos.
- d) Desdoblamiento.
- e) Reagrupamiento.
- f) Extracción de muestras para análisis o registro.
- g) Reembalaje.
- h) Trasiego.
- i) Vaciado o descarga parcial.
- j) Control del funcionamiento de maquinaria o su mantenimiento, siempre y cuando no se modifique su estado o naturaleza.
- k) Cuidado de animales vivos.
- l) Las necesarias para la conservación de las mercancías perecibles.
- m) Aquellas que tengan que adoptarse en caso fortuito o de fuerza mayor.

Estas operaciones no implican modificación en la mercancía ni de la cantidad de bultos recibidos, salvo el desdoblamiento, en cuyo caso deberá cumplir con lo establecido en el artículo 188°.

El almacén aduanero antes de autorizar las operaciones indicadas deberá comunicar por medios electrónicos a la Administración Aduanera. (no vigente)

Artículo 169°.- Cruce de bultos

Cuando se constate el cruce de bultos arribados en el mismo medio de transporte, se realiza el trasiego de contenedores o el cambio de etiquetas de identificación de bultos cuando

corresponda, previa solicitud electrónica, y previa autorización y bajo control de la autoridad aduanera. (no vigente)

CAPÍTULO V

Del arribo forzoso del medio de transporte

Artículo 170°.- Arribo forzoso

La autoridad aduanera al tomar conocimiento de haberse producido un arribo forzoso, se constituye en el lugar de arribo y solicita al responsable del medio de transporte la presentación del manifiesto de carga correspondiente, formulando un acta suscrita por la autoridad aduanera y el responsable del medio de transporte, quedando la mercancía temporalmente bajo control aduanero.

Excepcionalmente de no contar con el manifiesto de carga éste deberá ser presentado a la autoridad aduanera en un plazo máximo de veinticuatro (24) horas contadas desde el arribo forzoso.

Las mercancías podrán destinarse a cualquier régimen aduanero. (no vigente)

Artículo 171°.- Entrega

Los conductores de los medios de transporte que recojan o reciban mercancías provenientes de naufragios, accidentes o salvamento, deben entregarla a la autoridad aduanera y a falta de ésta a la autoridad del lugar, la que da aviso inmediato a la Administración Aduanera competente, para su almacenamiento previo inventario.

(no vigente)

TÍTULO III

SALIDA DE LA MERCANCÍA Y MEDIOS DE TRANSPORTE POR LAS FRONTERAS ADUANERAS

CAPÍTULO I

Del almacenamiento y carga de las mercancías

Artículo 172°.- Transmisión de la recepción

Los depósitos temporales deben transmitir electrónicamente la información relativa a la mercancía recibida para su embarque al exterior dentro del plazo de dos (2) horas contadas a partir del término de su recepción y cuando se cuente con la declaración aduanera, de acuerdo a la forma y condiciones que establezca la SUNAT. (no vigente)

Artículo 173°.- Transmisión de la relación detallada por el depósito temporal previo al embarque

Los depósitos temporales deben transmitir por medios electrónicos, antes de la salida de la mercancía de sus recintos, la relación detallada de mercancía a granel, contenedores, pallets y/o bultos sueltos a embarcarse con destino al exterior.

La relación detallada corresponde a las mercancías destinadas a los regímenes aduaneros. (no vigente)

Artículo 174°.- Transmisión de la relación detallada por el exportador previo al embarque

Los exportadores o sus representantes son responsables de transmitir electrónicamente a la autoridad aduanera la relación detallada de mercancías a embarcarse con destino al exterior, que no hayan ingresado a un depósito temporal y de las que provengan de una aduana distinta a la de salida. (no vigente)

Artículo 175°.- Autorización de la carga

El transportista o su representante en el país solicita por medios electrónicos a la Administración Aduanera la autorización de la carga o movilización de la mercancía, de no transportar carga indicará tal condición.

Recibida la solicitud la Administración Aduanera autoriza la carga de la mercancía. (no vigente)

Artículo 176°.- Carga

La carga o movilización de bultos y/o mercancías a granel se efectúa en la zona primaria. (no vigente)

Artículo 177°.- Carga en zona secundaria

La autoridad aduanera de la jurisdicción autoriza excepcionalmente la carga en la zona secundaria, en casos debidamente justificados. En estos casos el transportista, el exportador o el consignante solicita la autorización correspondiente, adjuntando la documentación que la sustenta. (no vigente)

CAPÍTULO II

De la salida de los medios de transporte

Artículo 178°.-Fecha de término del embarque

Se considerará como fecha del término del embarque:

- a) En la vía terrestre, la fecha de control de salida del último bulto por parte de la autoridad aduanera; y
- b) En las demás vías, la fecha en que se embarca el último bulto al medio de transporte.

Esta fecha es comunicada por medios electrónicos, por el transportista o su representante en el país a la Administración Aduanera, dentro del plazo de doce (12) horas siguientes a su ocurrencia. (no vigente)

CAPÍTULO III

De la transmisión del manifiesto de carga de salida

Artículo 179°.- Transmisión

El transportista o su representante en el país debe transmitir electrónicamente a la Administración Aduanera la siguiente información, según corresponda:

- a) Manifiesto de carga, que detalle la carga declarada para embarcar;
- b) Los documentos de transporte que corresponden a la carga manifestada para el lugar de salida del país incluyendo los documentos de transporte de los envíos de entrega rápida, envíos postales y valijas diplomáticas;
- c) Relación de mercancías peligrosas tales como: explosivos, inflamables, corrosivas, contaminantes, tóxicas y radioactivas por cada puerto de destino;
- d) Relación de contenedores vacíos del puerto de salida;
- e) Relación de pasajeros, equipajes, tripulantes y sus efectos personales;
- f) Lista de provisiones de a bordo;
- g) Lista de armas y municiones;
- h) Lista de narcóticos; y
- i) Otros que establezca la SUNAT.

Dicha transmisión se efectúa dentro del plazo de dos (2) días calendario contados a partir del día siguiente de la fecha de término del embarque.
(no vigente)

Artículo 180°.- Transmisión completa del manifiesto

Se considera transmitida la información del manifiesto de carga cuando se transmita la totalidad de los documentos de transporte y demás documentos.

En el caso de medios de transporte que salga sin carga deberán transmitir el manifiesto de carga indicando tal condición. (no vigente)

Artículo 181°.- Presentación física

La Administración Aduanera podrá autorizar la presentación del manifiesto de carga y los demás documentos en forma física, en casos que, la logística e infraestructura operativa o actividades no permanentes de ingreso o salida de personas o medios de transporte, no permitan efectuar la transmisión por medios electrónicos.

En estos casos el transportista o su representante en el país a la salida del medio de transporte presenta a la autoridad aduanera la siguiente documentación, según corresponda:

- a) Declaración general;
- b) Manifiesto de carga, suscrito por el capitán de la nave o representante del transportista, que detalle la carga declarada para embarcar;
- c) Copia de los documentos de transporte que corresponden a la carga manifestada para el lugar de salida del país, incluyendo los envíos de entrega rápida, envíos postales y valijas diplomáticas;

- d) Listado de mercancías peligrosas tales como: explosivos, inflamables, corrosivas, contaminantes, tóxicas y radioactivas por cada puerto de destino;
- e) Listado de contenedores vacíos del puerto de salida;
- f) Lista de pasajeros, equipajes, tripulantes y sus efectos personales;
- g) Lista de provisiones de a bordo;
- h) Lista de armas y municiones; y
- i) Lista de narcóticos.

En el caso de medios de transporte que salgan sin carga deberá presentar la documentación que indique tal condición.
(no vigente)

Artículo 182°.- Rectificación y adición de documentos

La solicitud de rectificación de errores del manifiesto de carga y la incorporación de documentos de transporte a dicho documento se realiza por transmisión electrónica por el transportista o su representante en el país dentro del plazo de quince (15) días calendario contados a partir del día siguiente de la fecha del término del embarque. La Administración Aduanera podrá requerir al transportista o su representante en el país la documentación que sustenta la rectificación o incorporación. (no vigente)

Artículo 183°.- Transmisión del manifiesto de carga consolidado

El agente de carga internacional debe transmitir electrónicamente a la Administración Aduanera la información del manifiesto de carga consolidado.

Dicha transmisión electrónica se efectúa dentro del plazo de tres (3) días calendario contados a partir del día siguiente de la fecha de término del embarque. (no vigente)

Artículo 184°.- Transmisión completa del manifiesto consolidado

Se considera transmitida la información del manifiesto de carga consolidado cuando se transmita la totalidad de los documentos de transporte. (no vigente)

Artículo 185°.- Presentación física del manifiesto consolidado.

La Administración Aduanera podrá autorizar la presentación del manifiesto de carga consolidado y los documentos de transporte en forma física, en casos que la logística e infraestructura operativa o actividades no permanentes de ingreso o salida de personas o medios de transporte no permitan efectuar la transmisión por medios electrónicos. En estos casos el agente de carga internacional dentro del plazo de dos (2) días calendario contados a partir del día siguiente de la fecha de término del embarque debe entregar a la autoridad aduanera el manifiesto de carga desconsolidado y copia de los documentos de transporte. (no vigente)

Artículo 186°.- Rectificación y adición de documentos al manifiesto de carga consolidado.

La rectificación de errores y la incorporación de documentos de transporte al manifiesto de carga consolidado se realiza por medios electrónicos por el agente de carga internacional

dentro del plazo de quince (15) días calendario contados a partir del día siguiente a la fecha del término del embarque. La Administración Aduanera podrá requerir al agente de carga internacional la documentación que sustenta de la rectificación o incorporación. (no vigente)

Artículo 187°.- Cancelación del manifiesto de carga

El manifiesto de carga es cancelado automáticamente una vez transcurrido el plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente al término del embarque, quedando concluida toda acción sobre el mismo por parte del transportista, su representante en el país o el agente de carga internacional.
(no vigente)

**SECCIÓN QUINTA
DESTINACIÓN ADUANERA DE LAS MERCANCÍAS**

**TÍTULO I
DECLARACIÓN DE LAS MERCANCÍAS**

Artículo 188°.- Desdoblamiento de bultos

Cuando las mercancías arriben manifestadas en un solo bulto antes de su destinación, el dueño o consignatario podrá efectuar su desdoblamiento en dos o más bultos por única vez, a efecto de permitir su despacho parcial y/o sometimiento a destinaciones distintas, previo aviso a la Administración Aduanera. (no vigente)

Artículo 189°.- Reconocimiento Previo

Las mercancías sin destinación aduanera que se encontraran en depósito temporal podrán ser sometidas a una acción de reconocimiento previo.

Si como resultado del reconocimiento previo, el dueño o consignatario, o su representante constatará la falta de mercancías, podrá formular su declaración por las efectivamente encontradas, debiendo solicitar el reconocimiento físico en el momento de la numeración, para su comprobación por la autoridad aduanera.

En caso de extracción de muestras para efectos de la declaración aduanera, ésta se realizará de acuerdo a lo que establezca la Administración Aduanera. (no vigente)

Artículo 190°.- Documentos de destinación aduanera

La destinación aduanera se solicita mediante declaración presentada a través de medios electrónicos, o por escrito en los casos que la Administración Aduanera lo determine.

La Administración Aduanera podrá autorizar el uso de solicitudes u otros formatos, los cuales tendrán el carácter de declaración.

(no vigente)

Artículo 191°.- Declaración Simplificada

El despacho de importación o exportación de mercancías que por su valor no tengan fines comerciales, o si los tuvieren no son significativos para la economía del país, se podrá solicitar mediante una Declaración Simplificada de Importación o Exportación, respectivamente.

Las declaraciones a que se refiere el párrafo anterior serán utilizadas en:

- a) Muestras sin valor comercial.
- b) Los obsequios cuyo valor FOB no exceda los mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1 000,00) de acuerdo a lo señalado en el inciso m) del artículo 98° de la Ley.
- c) Tratándose de importación: mercancías cuyo valor FOB no exceda de dos mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 2 000,00), y en el caso de exportación: mercancías cuyo valor FOB no exceda de cinco mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 5 000,00). En caso de exceder el monto señalado, la mercancía deberá someterse a las disposiciones establecidas en la Ley y el presente Reglamento.

Están comprendidos en el inciso c) del presente artículo los envíos postales y los envíos de entrega rápida.

En caso de exportaciones, la Declaración Simplificada de Exportación deberá estar amparada con factura o boleta de venta emitida por el beneficiario del nuevo Régimen Único Simplificado (nuevo RUS), según corresponda, o declaración jurada y la documentación pertinente en caso que no exista venta. (no vigente)

Artículo 192°.- Ajuste de valor de la declaración simplificada

Si como consecuencia de un ajuste de valor, la Autoridad Aduanera determina un valor FOB de hasta tres mil dólares de los Estados Unidos de América (US \$ 3 000,00), para las mercancías solicitadas al régimen de importación para el consumo, se continúa el despacho de mercancías con la declaración simplificada de importación. (no vigente)

Artículo 193°.- Información de la declaración

El declarante deberá suscribir y consignar la información requerida en la declaración y transmitir electrónicamente los documentos sustentatorios que establece el presente Reglamento. En los casos establecidos por la Administración Aduanera deberá presentar físicamente los mencionados documentos. (no vigente)

Artículo 194°.- Documentación para mercancía restringida

Para la numeración de las declaraciones que amparen mercancías restringidas, se deberá contar adicionalmente con la documentación exigida por las normas específicas, salvo en aquellos casos en que la normatividad de la entidad competente disponga que la referida documentación se obtenga luego de numerada la declaración.

En el caso de mercancías restringidas para las cuales exista normatividad específica que exija la inspección física por parte de la entidad competente ésta se realizará en coordinación con la autoridad aduanera. (no vigente)

Artículo 195°.- Rectificación de la declaración

La autoridad aduanera rectifica la declaración a pedido de parte o de oficio.

La solicitud de rectificación a pedido de parte se transmite por medios electrónicos, salvo excepciones establecidas por la Administración Aduanera.

También se considera rectificación, la anulación o apertura de series para mercancías amparadas en una declaración. (no vigente)

Artículo 196°.- Rectificación con anterioridad a selección de canal

La rectificación de la declaración es aceptada automáticamente, siempre que se solicite hasta antes de la selección del canal de control o en tanto no exista una medida preventiva, generándose la correspondiente deuda tributaria aduanera y los recargos que correspondan, sin la aplicación de sanción alguna. (no vigente)

Artículo 197°.- Requisito para la rectificación con anterioridad a la selección de canal.

Es requisito para la rectificación mencionada en el Artículo 136° de la Ley que esté sustentada en los documentos correspondientes.
(no vigente)

Artículo 198°.- Rectificación con posterioridad a la selección de canal

Con posterioridad a la selección de canal, la autoridad aduanera está facultada a rectificar la declaración, a pedido de parte o de oficio, previa verificación y evaluación de los documentos que la sustentan, determinando la deuda tributaria aduanera así como los recargos, de corresponder.

Con posterioridad a la selección de canal, el declarante podrá rectificar durante el despacho o concluida la acción de control, los datos establecidos por la Administración Aduanera, sujeto a sanción de acuerdo al Artículo 192° de la Ley.

La rectificación a que se refiere el párrafo precedente podrá realizarse siempre que la deuda tributaria aduanera y recargos de corresponder, se encuentren garantizados o cancelados. (no vigente)

Artículo 199°.- Rectificación con posterioridad al levante

Conforme a lo establecido en el segundo párrafo del artículo 145° de la Ley, el dueño o consignatario podrá solicitar la rectificación de la declaración aduanera dentro de los tres (03) meses transcurridos desde la fecha del otorgamiento del levante en caso encontrara mercancía en mayor cantidad a la consignada en la declaración de mercancías. La Autoridad Aduanera aceptará la rectificación de la declaración previa presentación de la documentación sustentatoria y del pago de la deuda tributaria aduanera y recargos que correspondan. (no vigente)

Artículo 200°.- Cruce de mercancías

Las declaraciones formuladas incorrectamente por el cruce de las marcas y números de identificación de bultos o contenedores, llegados en el mismo medio de transporte, pueden ser rectificadas, previo reconocimiento físico o examen físico de la totalidad de las mercancías

objeto del cruce antes de su retiro de zona primaria, sin perjuicio de la determinación de la deuda tributaria aduanera y recargos, cuando corresponda, así como de las sanciones correspondientes.

En la vía aérea, el cruce de mercancías se puede producir además cuando éstas arriben en medios y con documentos de transporte diferentes en un plazo no mayor de cinco (5) días contados a partir de la fecha de arribo del primer medio de transporte.

Excepcionalmente, procede la rectificación, cuando las mercancías hayan salido de zona primaria y la Administración Aduanera compruebe que haya existido el cruce de mercancías. (no vigente)

Artículo 201°.- Legajamiento

La autoridad aduanera, a petición expresa del interesado o de oficio, dispondrá que se deje sin efecto las declaraciones numeradas tratándose de:

- a) Mercancías prohibidas;
- b) Mercancías restringidas que no cumplan con los requisitos establecidos para su ingreso o salida;
- c) Mercancías totalmente deterioradas o siniestradas;
- d) Mercancías que al momento del reconocimiento físico o de su verificación en zona primaria después del levante, se constate que no cumplen con el fin para el que fueron adquiridas, entendiéndose como tales aquellas que resulten deficientes, que no cumplan las especificaciones técnicas pactadas o que no fueron solicitadas.
- e) Mercancías solicitadas a los regímenes de Reimportación en el mismo estado, Admisión temporal para reexportación en el mismo estado, Admisión Temporal para perfeccionamiento activo, Depósito aduanero, Tránsito aduanero, Transbordo o Reembarque cuyo trámite de despacho no se concluya y se encuentren en abandono legal;
- f) Mercancías a las que no les corresponde la destinación aduanera solicitada;
- g) Mercancías que no arribaron;
- h) Mercancías no habidas en el momento del despacho, transcurridos treinta (30) días calendario siguientes a la numeración de la declaración.
- i) Mercancías no embarcadas al exterior durante el plazo otorgado;
- j) Mercancías solicitadas con declaración simplificada de importación, cuyo valor FOB ajustado exceda de tres mil dólares de los Estados Unidos de América (US \$ 3 000,00);
- k) Mercancías con destinación aduanera en dos o más declaraciones.
- l) La Administración Aduanera determinará que declaración se dejará sin efecto.

- m) Paquetes postales objeto de devolución a origen, reexpedición o reenvío, al amparo del Convenio Postal Universal;
- n) Otras que determine la Administración Aduanera.

La autoridad aduanera dispondrá se deje sin efecto estas declaraciones, sin perjuicio de la aplicación de las sanciones por infracciones incurridas por los operadores de comercio exterior en las declaraciones que se legajan. (no vigente)

SECCIÓN SEXTA RÉGIMEN TRIBUTARIO ADUANERO

TÍTULO I OBLIGACIÓN TRIBUTARIA ADUANERA

CAPÍTULO I Del nacimiento de la obligación tributaria aduanera

Artículo 202°.- Traslado de mercancías de zonas de tributación especial a zonas de tributación común

La solicitud de traslado de mercancías de zonas de tributación especial a zonas de tributación común será presentada en la intendencia de la circunscripción de la zona de tributación especial donde se encuentran las mercancías, adjuntando la documentación correspondiente.

El traslado de dichas mercancías se realizará una vez efectuado el pago de los tributos diferenciales, resultante de los tributos aplicables en la zona de tributación común y de los que hayan sido pagados o dejados de pagar para el ingreso de las mercancías a la zona de tributación especial.

Artículo 203°.- Traslado temporal de mercancías de zonas de tributación especial a zonas de tributación común

Excepcionalmente, previa solicitud debidamente justificada, la autoridad aduanera podrá autorizar el traslado temporal de mercancías que requieran mantenimiento o reparación, desde la zona de tributación especial hacia la zona de tributación común, por un plazo no mayor de tres (3) meses contados a partir del día siguiente de la fecha de notificación de la resolución que autoriza el traslado. Este plazo podrá ser prorrogado por la autoridad aduanera por un periodo similar a solicitud de parte.

Para obtener la autorización y la prórroga, el solicitante debe presentar o renovar una garantía por el monto de los tributos diferenciales más los intereses compensatorios proyectados por el plazo solicitado.

Si vencido el plazo, se constatará que las mercancías no han retornado a la zona de tributación especial, la autoridad aduanera ejecutará la garantía y considerará el traslado como definitivo.

Artículo 204°. Traslado de mercancías desde una zona de tributación especial hasta otra zona de tributación especial pasando por una zona de tributación común

El traslado de mercancías desde una zona de tributación especial hasta otra zona de tributación especial pasando por una zona de tributación común se efectuará previa presentación de una solicitud debidamente justificada y de una garantía, equivalente al monto de los tributos diferenciales calculados a la fecha de la presentación de la solicitud, la cual respaldará el cumplimiento de la obligación de traslado.

El traslado deberá realizarse en el plazo y por la ruta que determine la Administración Aduanera.

Si vencido el plazo otorgado por la autoridad aduanera para el traslado, las mercancías no hubieran llegado a su destino se procederá a ejecutar la garantía.

CAPÍTULO II

De la determinación de la obligación tributaria aduanera

Artículo 205°.- Destinación aduanera de las mercancías que hayan sufrido daño durante su transporte o almacenamiento en el país

Las mercancías que hayan sufrido daño durante su transporte o almacenamiento en el país pueden ser sometidas a destinación aduanera a opción del dueño o consignatario, determinándose el valor de las mismas conforme a las normas de valoración vigentes, cuando corresponda.

Artículo 206°.- Moneda en la cual serán expresados los derechos arancelarios

Los derechos arancelarios y demás impuestos serán expresados en dólares de los Estados Unidos de América. Su cancelación sólo se hará en moneda nacional al tipo de cambio venta de la fecha de pago publicado por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradora de Fondo de Pensiones.

Artículo 207°.- Moneda en la cual será expresada la base imponible

Para efecto de la determinación de la base imponible, los valores se expresarán en dólares de los Estados Unidos de América. Los valores expresados en otras monedas extranjeras, se convertirán a dólares de los Estados Unidos de América. Los factores de conversión monetaria se publicarán en el portal de la SUNAT y serán actualizados periódicamente.

Artículo 208°.- Aplicación especial

No serán aplicables las normas legales que aumenten los derechos arancelarios a las mercancías, en los siguientes casos:

- a) Cuando hayan sido adquiridas antes de la entrada en vigencia de la norma, acreditándose tal situación mediante carta de crédito confirmada e irrevocable, orden de pago, giro, transferencia o cualquier otro

documento, canalizado a través del Sistema Financiero Nacional que pruebe el pago o compromiso de pago correspondiente. Para tal efecto, el dueño o consignatario deberá presentar un documento emitido por la entidad financiera interviniente que confirme la fecha y monto de la operación;

- b) Cuando se demuestre que el documento de transporte correspondiente ha sido emitido antes de la entrada en vigencia de la norma; y
- c) Cuando se encuentren en zona primaria y no hayan sido solicitadas a los regímenes establecidos en la Ley, antes de la entrada en vigencia de la norma.

Artículo 209°.- Mercancía declarada y encontrada

Los derechos arancelarios y demás impuestos se aplicarán por la mercancía encontrada, cuando se constate las siguientes situaciones:

- a) Que estando el bulto en buena condición exterior, al momento del reconocimiento físico, se compruebe que existe falta de mercancía de acuerdo con la factura comercial;
- b) Que falte peso y se constate que hubo error en la declaración del mismo; y
- c) Que el bulto se presente al reconocimiento físico en mala condición y acuse falta de mercancía, de acuerdo con la factura comercial.

No generan derechos arancelarios ni demás impuestos las mercancías que al momento del reconocimiento físico se comprueba que se encuentran en mal estado y que a solicitud del importador, dueño o consignatario sean destruidas o reembarcadas.

Artículo 210°.- Mercancía importada con inafectación o exoneración

La mercancía importada con inafectación o exoneración no podrá ser transferida o cedida por ningún título, ni destinada a fin distinto del que originó dicho beneficio, dentro del plazo de cuatro (4) años contados a partir del día siguiente de la numeración de la declaración. En caso que se transfieran o cedan antes del plazo señalado en el párrafo anterior, se deberán pagar previamente los tributos diferenciales.

No están comprendidos en los párrafos anteriores, aquellos casos en que por Acuerdos, Tratados o Convenios Internacionales, o por disposiciones especiales se establezcan plazos, condiciones o requisitos para la transferencia o cesión de dichos bienes.

CAPÍTULO III

De las Garantías Aduaneras

Artículo 211.- Modalidades de garantía

Constituyen modalidades de garantía las siguientes:

- a) Fianza;

- b) Nota de crédito negociable;
- c) Póliza de caución;
- d) Warrant;
- e) Certificado bancario;
- f) Pagaré;
- g) Garantía mobiliaria;
- h) Hipoteca;
- i) Garantía en efectivo;
- j) Garantía nominal;

CAPÍTULO IV

De las garantías previas a la numeración de la declaración

Artículo 212°.- Modalidades de las garantías

Para la aplicación del artículo 160° de la Ley se aceptarán las siguientes modalidades de garantías:

- a) Fianza;
- b) Póliza de caución;
- c) Garantía nominal;

Las fianzas y pólizas de caución deberán ser emitidas por entidades garantes supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones.

No se aceptarán garantías de las entidades garantes que tengan ejecuciones pendientes de honrar. (no vigente)

Artículo 213°.- Obligaciones cubiertas por las garantías

Las garantías presentadas previamente a la numeración de la declaración aduanera de mercancías, conforme a lo dispuesto en el artículo 160° de la Ley, aseguran todas las deudas tributarias aduaneras y/o recargos, incluyendo los derivados de cualquier régimen aduanero, solicitud de transferencia de mercancías importadas con exoneración o inafectación tributaria o solicitud de traslado de mercancías de zonas de tributación especial a zonas de tributación común.

Las garantías presentadas previamente a la numeración de la declaración aduanera de mercancías amparan las deudas tributarias aduaneras y/o recargos que:

- a) Se hayan determinado dentro del plazo de culminación del despacho aduanero, de acuerdo a lo establecido en el artículo 131° de la Ley.
- b) Se hayan determinado en la fiscalización posterior al despacho aduanero siempre y cuando se haya requerido la renovación de la garantía hasta por un año, de acuerdo a lo establecido en el artículo 219°.

Las deudas tributarias aduaneras y/o recargos comprendidos en el párrafo anterior se mantendrán garantizados aun si son materia de reclamo o apelación.

El inciso b) del segundo párrafo no será aplicable a las garantías presentadas por las empresas del servicio de entrega rápida cuando actúan como importadores. (no vigente)

Artículo 214°.- Prohibición de fraccionar el pago de deuda garantizada

No pueden concederse fraccionamientos particulares de las deudas tributarias aduaneras garantizadas al amparo del artículo 160° de la Ley. (no vigente)

Artículo 215°.- Monto de las garantías

El importador, exportador o beneficiario fija el monto de las garantías, el cual no puede ser menor:

- a) En las garantías globales, a un porcentaje, definido por la Administración Aduanera, del monto de las deudas tributarias aduaneras y/o recargos registrados durante los doce meses anteriores al del inicio del trámite de presentación de la garantía establecida en el artículo 160° de la Ley más un porcentaje por riesgo del usuario fijado por la Administración Aduanera.
- b) En las garantías específicas, a un porcentaje del valor de la mercancía fijado por la Administración Aduanera en función al riesgo del usuario, más el monto de la deuda tributaria aduanera y recargos.

Para el importador, exportador o beneficiario sin historial aduanero suficiente para determinar el monto mínimo de la garantía global, el cálculo se hará sobre la base del movimiento anual que él estime realizar. (no vigente)

Artículo 216°.- Creación, monto y afectación de la cuenta corriente de las garantías

Al aceptarse una garantía, la Administración Aduanera apertura una cuenta corriente por el monto de la garantía, la cual será afectada o desafectada en la forma establecida por los procedimientos que apruebe.

La afectación es el acto de la Administración Aduanera en el que se aprovisiona en la cuenta corriente de la garantía los montos declarados y/o determinados. Se afecta la cuenta corriente de la garantía con las deudas tributarias aduaneras y/o recargos de las declaraciones o solicitudes que se opte por garantizar, además de las determinaciones o multas que se le apliquen.

Se desafecta la cuenta corriente de la garantía con el pago u otras formas de extinción de las deudas tributarias aduaneras y/o recargos o el otorgamiento de garantía distinta que ampare el pago. (no vigente)

Artículo 217°.- La estructura de la cuenta corriente de las garantías

La cuenta corriente de la garantía está conformada por un monto operativo y otro de seguridad. El monto operativo de la garantía específica será utilizado por el importador, exportador o beneficiario para cubrir las obligaciones tributarias aduaneras y recargos de una única declaración o solicitud. El monto operativo de la garantía global podrá ser reutilizable.

El importador, exportador o beneficiario afectará el monto operativo con las deudas tributarias aduaneras y/o recargos al momento de generarlas y lo desafectará con el pago u otras formas de extinción de dichas obligaciones o con la presentación de otra garantía que respalde el monto reclamado o apelado.

El monto de seguridad es de uso exclusivo de la Administración Aduanera y se calculará en función al riesgo de incumplimiento del importador, exportador o beneficiario.

La Administración Aduanera afectará el monto de seguridad al momento de notificarse las deudas tributarias aduaneras y/o recargos determinados durante el despacho aduanero o la fiscalización posterior al despacho aduanero.

Si el monto de seguridad no es suficiente la Administración Aduanera afectará el monto operativo. (no vigente)

Artículo 218°.- Saldo suficiente de la cuenta corriente de las garantías

Sólo será aceptada la numeración de las declaraciones o solicitudes si el monto operativo de la cuenta corriente de la garantía que la asegurará tiene saldo suficiente. (no vigente)

Artículo 219°.- Renovación de las garantías

Las garantías deberán ser renovadas cuando:

- a) Exista deuda tributaria aduanera o recargo no exigible coactivamente.
- b) No haya concluido el despacho aduanero, de acuerdo al plazo establecido en el artículo 131° de la Ley.
- c) El importador, exportador o beneficiario haya sido seleccionado por la Administración Aduanera para una fiscalización posterior de la deuda tributaria aduanera o recargos que haya garantizado.

El inciso c) no será aplicable a las garantías presentadas por las empresas del servicio de entrega rápida cuando actúan como importadores.

En tanto no se realice la renovación solicitada por la Administración Aduanera, el importador, exportador o beneficiario no podrá garantizar al amparo del artículo 160° de la Ley. (no vigente)

Artículo 220°.- Canje de las garantías

El importador, exportador o beneficiario puede canjear sus garantías en cualquier momento, siempre que no sea por un monto menor.

La Administración Aduanera requerirá el canje por un monto mayor cuando:

- a) El saldo de la cuenta corriente de la garantía no cubra el monto de las deudas tributarias aduaneras y/o recargos.
- b) El monto de la garantía no cubra el mínimo requerido conforme al artículo 215°.

En tanto no se realice el canje solicitado por la Administración Aduanera, el importador, exportador o beneficiario no podrá garantizar al amparo del artículo 160° de la Ley. (no vigente)

Artículo 221° Liberación de las garantías

Las garantías serán liberadas de oficio o a solicitud de parte:

- a) En el caso de garantías globales, cuando al término de su vigencia no se presente ninguno de los casos establecidos en el artículo 219°.
- b) En el caso de garantías específicas, cuando al concluir el despacho aduanero no se presente ninguno de los casos establecidos en los incisos a) o c) del artículo 219°.

(no vigente)

Artículo 222° Condiciones de las garantías

La Administración Aduanera establecerá las características y condiciones para la aceptación de las garantías, así como la forma de requerirlas o ejecutarlas.

(no vigente)

**SECCIÓN SÉTIMA
CONTROL, AGILIZACIÓN DEL LEVANTE Y
RETIRO DE LAS MERCANCÍAS**

**TÍTULO I
CONTROL ADUANERO DE LAS MERCANCÍAS**

Artículo 223°.- Revaluación de riesgo

Cuando el declarante haya rectificado la declaración con posterioridad a la selección de canal de control, y siempre que no se le haya concedido el levante de las mercancías que ampara, la Administración Aduanera podrá reevaluar el riesgo de la declaración y asignar un nuevo canal de control.

Artículo 224°.- Exclusiones del porcentaje de reconocimiento físico

No están incluidos en el porcentaje de reconocimiento físico a que se refiere el artículo 163° de la Ley, aquellas mercancías cuyo reconocimiento físico se disponga por:

- a) La normatividad específica;

- b) El presente Reglamento;
- c) La autoridad aduanera, sobre la base de una acción de control o a solicitud del declarante, durante el proceso de despacho.

Artículo 225°.- Medidas preventivas

Para verificar el cumplimiento de las formalidades u obligaciones aduaneras o la comisión de infracciones, la Administración Aduanera puede disponer las medidas preventivas de inmovilización o incautación de mercancías.

Asimismo con el fin de verificar el cumplimiento de las formalidades u obligaciones tributario-aduaneras, administrativas o la comisión de infracciones, se pueden disponer las medidas preventivas de inmovilización o incautación de mercancías y/o medios de transporte.

Las medidas preventivas son acciones de control realizadas por la Administración Aduanera.

El plazo de la inmovilización es de diez (10) días hábiles contados a partir de la fecha de efectuada, prorrogable por un plazo igual. Excepcionalmente, la Administración Aduanera podrá disponer la prórroga, por un plazo máximo de sesenta (60) días hábiles.

El plazo de la incautación es de veinte (20) días hábiles contados a partir de la fecha de su notificación.

Dentro de estos plazos los interesados podrán acreditar su derecho de propiedad o posesión y subsanar o desvirtuar las observaciones formuladas por la Administración Aduanera.

La SUNAT publicará en su portal institucional, la relación de mercancías incautadas y/o inmovilizadas.

Artículo 226°.- Acciones de control extraordinario

Las acciones de control extraordinario se inician desde el momento que la autoridad aduanera lo dispone. La comunicación de dicha acción se realiza al responsable de las mercancías y/o medios de transporte. Esta comunicación podrá ser efectuada por medios electrónicos.

Artículo 227°.- Extracción de muestras

La autoridad aduanera está facultada para extraer muestras representativas de aquellas mercancías que por su naturaleza requieran de una mejor identificación, a fin de determinar su clasificación arancelaria o valor en aduana y de ser necesario, solicitar su análisis físico químico.

TÍTULO II AGILIZACIÓN DEL LEVANTE

Artículo 228°.- Requisitos para el levante en cuarenta y ocho (48) horas

Para efectos del otorgamiento del levante en cuarenta y ocho (48) horas, se deben cumplir con los siguientes requisitos además de lo establecido en la Ley:

- a) Transmitir el manifiesto de carga antes de la llegada del medio de transporte
- b) Numerar la declaración antes de la llegada del medio de transporte
- c) Contar con toda la documentación requerida por la legislación aduanera para el despacho de la mercancía, incluyendo lo dispuesto en el artículo 194°.
- d) Que no se haya dispuesto sobre la mercancía una medida preventiva o la suspensión del despacho.

Adicionalmente la Administración Aduanera no estará obligada a otorgar el levante dentro de las cuarenta y ocho (48) horas, cuando no se pueda realizar o culminar el reconocimiento físico por motivos imputables a los operadores de comercio exterior.

Artículo 229°.- Otorgamiento de Levante

Para el otorgamiento del levante de mercancías sujetas al despacho en cuarenta y ocho (48) horas, bajo la modalidad del despacho anticipado, el transportista deberá transmitir la nota de tarja en el plazo previsto en el artículo 158°. Tratándose de carga consolidada y cuando corresponda, el depósito temporal deberá transmitir la tarja al detalle en el plazo correspondiente determinado en el artículo 162°.

Artículo 230°.- Despachos urgentes

Se consideran despachos urgentes a los envíos de urgencia y a los envíos de socorro. Su trámite se podrá iniciar antes de la llegada del medio de transporte o hasta siete (7) días calendario posteriores a la fecha del término de la descarga. Transcurrido el plazo antes señalado la destinación aduanera de la mercancía se tramitará bajo la modalidad de despacho excepcional. Las declaraciones sujetas a la modalidad de despacho urgente no eximen al declarante de la obligación de cumplir con todas las formalidades y documentos exigidos por el régimen solicitado.

Artículo 231°.- Envíos de urgencia

Constituyen envíos de urgencia, las mercancías que por su naturaleza o el lugar donde deben ser almacenadas, requieran de un tratamiento preferencial, pudiendo ser destinadas a los regímenes de importación para el consumo, admisión temporal para perfeccionamiento activo, admisión temporal para reexportación en el mismo estado o depósito aduanero.

Se podrán despachar como envíos de urgencia las siguientes mercancías:

- a) Órganos, sangre y plasma sanguíneo de origen humano;
- b) Mercancías y materias perecederas susceptibles de descomposición o deterioro, destinadas a la investigación científica, alimentación u otro tipo de consumo;
- c) Materiales radioactivos;
- d) Animales vivos;
- e) Explosivos, combustibles y mercancías inflamables;
- f) Documentos, diarios, revistas y publicaciones periódicas;
- g) Medicamentos y vacunas;
- h) Piedras y metales preciosos, billetes, cuños y monedas;
- i) Mercancías a granel;

- j) Maquinarias y equipos de gran peso y volumen, incluso aeronaves;
- k) Partes y piezas o repuestos para maquinaria para no paralizar el proceso productivo, solicitados por el productor;
- l) Carga peligrosa;
- m) Insumos para no paralizar el proceso productivo, solicitados por el productor;
- n) Otras mercancías que a criterio de la Administración Aduanera merezcan tal calificación.

Artículo 232°.- Envíos de socorro

Constituyen envíos de socorro, las mercancías destinadas a ayudar a las víctimas de catástrofes naturales, de epidemias y siniestros, pudiendo ser destinadas a los regímenes de importación para el consumo o admisión temporal para reexportación en el mismo estado. Se podrán despachar como envíos de socorro las siguientes mercancías:

- a) Vehículos u otros medios de transporte;
- b) Alimentos;
- c) Contenedores para líquidos y agua, bolsas y purificadores de agua
- d) Medicamentos, vacunas, material e instrumental médico quirúrgico;
- e) Ropa y calzado;
- f) Tiendas y toldos de campaña;
- g) Casas o módulos prefabricados;
- h) Hospitales de campaña;
- i) Otras mercancías que a criterio de la Administración Aduanera constituyan envíos de socorro y aquellas que se establezcan por normas especiales.

Esta modalidad de despacho sólo estará sujeta a control documental.

Artículo 233°.- Regularización

La Administración Aduanera establecerá la forma y plazos para efectuar la regularización de los despachos anticipados y urgentes, en los casos que corresponda.

Artículo 234°.- Reconocimiento físico

Las mercancías seleccionadas para reconocimiento físico son verificadas por la autoridad aduanera en presencia del despachador de aduana o del dueño o consignatario o consignante, según corresponda salvo lo establecido en el artículo 170° de la Ley.

**SECCIÓN OCTAVA
DISPOSICIÓN DE LAS MERCANCÍAS EN
SITUACIÓN DE ABANDONO Y COMISO**

Artículo 235°.- Disposición de mercancías procedimientos y requisitos

El remate, adjudicación, destrucción y entrega de mercancías al sector competente, a que se refiere el artículo 180° de la Ley, se ejecutará de acuerdo a lo especificado por el presente

Reglamento, y según los procedimientos y requisitos que establezca la Administración Aduanera.

Artículo 236°.- Desconcentración de facultades para la disposición de mercancías

La SUNAT desconcentra entre sus dependencias la facultad de disponer de mercancías conforme a lo establecido en el artículo 180° de la Ley.

Artículo 237°.- Recuperación de mercancías en abandono legal

A efectos de lo dispuesto en el artículo 181° de la Ley, entiéndase que la disposición de la mercancía se hace efectiva cuando:

- a) Se ha declarado al ganador del lote en remate;
- b) Se ha notificado a la entidad beneficiada, la resolución que aprueba la adjudicación de mercancías;
- c) Se ha iniciado el retiro de las mercancías del almacén aduanero hacia el lugar en el que se ejecutará el acto de destrucción; y
- d) Se ha iniciado la entrega física de mercancías al sector competente.

Artículo 238°.- Términos, condiciones y bases del remate de mercancías

El remate de mercancías a través de internet se ejecuta de acuerdo al procedimiento aprobado por la Administración Aduanera y conforme a los términos y condiciones publicados en el portal de la SUNAT. Las demás modalidades de remate se ejecutan conforme a las bases aprobadas para tales fines.

Artículo 239°.- Adjudicación de mercancías

Las entidades del Estado, podrán ser beneficiadas con la adjudicación de mercancías que contribuyan al cumplimiento de sus fines, así como a la mejora en su equipamiento o infraestructura.

Conforme a las condiciones que establezca la Administración Aduanera, las Instituciones Asistenciales, Educativas o Religiosas sin fines de lucro podrán ser igualmente beneficiadas con dichas adjudicaciones.

Artículo 240°.- Plazo de recojo de la mercancía adjudicada

A partir del día siguiente de notificada la Resolución que aprueba la adjudicación, la entidad o institución beneficiada tiene un plazo de veinte (20) días hábiles para recoger las mercancías adjudicadas. Vencido dicho plazo la Resolución de adjudicación queda sin efecto automáticamente, sin que sea necesaria la emisión de una Resolución que contemple dicha consecuencia, encontrándose las mercancías nuevamente disponibles.

Artículo 241.- Restricción a la adjudicación de mercancías

No procede la adjudicación de mercancías, en situación de abandono legal, abandono voluntario, comiso administrativo o judicial, al dueño, consignatario o infractor.

Artículo 242°.- Disposición de mercancías restringidas

La Administración Aduanera con conocimiento de la Contraloría General de la República dispone de las mercancías restringidas a que se refiere el segundo párrafo del artículo 186° de la Ley.

La disposición de dichas mercancías se efectúa conforme a lo establecido en el artículo 180° de la Ley

Artículo 243°.- Entrega de mercancías restringidas al sector competente

Las disposiciones establecidas en el segundo y tercer párrafo del artículo 186° de la Ley, no serán aplicables a aquellas mercancías restringidas cuya disposición final según norma expresa, corresponde a una entidad del sector competente.

Artículo 244°.- Destrucción de mercancías con el cuidado del medio ambiente y salud pública

Para la destrucción de mercancías se deben cumplir las normas de cuidado del medio ambiente y la salud pública; en los casos que la naturaleza de las mercancías lo requiera se solicitará la opinión del sector competente.

Artículo 245°.- Destrucción de mercancías mediante su inutilización

La destrucción de mercancías comprende la inutilización de las mercancías que por su naturaleza sólo pueden ser sometidas a un procedimiento que asegure la pérdida de su funcionalidad o de sus principales propiedades.

Los residuos de la mercancía inutilizada podrán ser dispuestos conforme a lo establecido en el artículo 180° de la Ley.

**SECCIÓN NOVENA
DE LAS INFRACCIONES Y SANCIONES**

Artículo 246°.- Continuación del trámite

En caso de cancelación o revocación de la autorización o acreditación a los operadores de comercio exterior, así como de la inhabilitación para ejercer como agente de aduana a una persona natural, la Administración Aduanera dispondrá su fiscalización y autorizará la continuación de los trámites de despacho o la entrega de las mercancías por otro operador de comercio exterior, según corresponda.

Artículo 247°.- Aplicación de sanciones

La Administración Aduanera aplica las sanciones tributarias y administrativas previstas en la Ley, sin perjuicio de poner en conocimiento a la autoridad competente los casos que presentan indicios de delitos aduaneros u otros ilícitos penales.

Artículo 248°.- Mercancía no hallada

Si al momento de solicitar la mercancía, ésta no fuere hallada en el punto de llegada o en los almacenes aduaneros, el dueño, consignatario o el despachador de aduana deberá comunicar el hecho a la Administración Aduanera.

Artículo 249°.- Oportunidad de la cancelación

Para la aplicación del beneficio de la rebaja de la multa en los supuestos establecidos en el artículo 200° de la Ley, el infractor deberá haber cancelado la multa y los intereses moratorios

GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

con el porcentaje de rebaja correspondiente, antes que se configuren los supuestos que determinan en cada caso el porcentaje de rebaja aplicable para el acogimiento del régimen de incentivos.

Artículo 250°.- Desistimiento de impugnaciones

El deudor podrá acogerse al régimen de incentivos previsto en el artículo 200° de la Ley, por las sanciones de multa que hubiere impugnado, previo desistimiento y siempre que no se haya iniciado la cobranza coactiva.

Artículo 251°.- Resoluciones desfavorables

Para efecto de lo dispuesto en el último párrafo del artículo 201° de la Ley, la resolución que declara la improcedencia del recurso impugnatorio o de la solicitud de devolución correspondiente debe encontrarse válidamente notificada al interesado y haber surtido efectos legales conforme a la normatividad vigente.

No se encuentran dentro de los alcances del citado párrafo las resoluciones que declaran la inadmisibilidad de la interposición del recurso impugnatorio o de la solicitud de devolución interpuesta en primera instancia, así como tampoco las resoluciones fictas denegatorias por uso del silencio administrativo negativo.

SECCIÓN DECIMA PROCEDIMIENTOS ADUANEROS Y RESOLUCIONES ANTICIPADAS

TÍTULO I PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

Artículo 252°.- Órganos de resolución en los procedimientos aduaneros

Para efecto de lo dispuesto en el artículo 205° de la Ley, son órganos de resolución en primera instancia, las intendencias de la Administración Aduanera.

Las apelaciones que se formulen contra las resoluciones emitidas en primera instancia serán resueltas conforme a lo establecido en el Código Tributario.

Artículo 253°.- Discrepancia en el despacho

En los casos en los que no se cuente con la garantía establecida en el artículo 160° de la Ley, y se presente una reclamación como consecuencia de discrepancia en el despacho aduanero de las mercancías, la autoridad aduanera podrá conceder el levante, previo pago de la suma no reclamada y el otorgamiento de garantía por el monto que se reclama.

Artículo 254°.- Órganos de resolución en los procedimientos administrativos

Para efecto de lo establecido en el artículo 209° de la Ley, son órganos de resolución en primera instancia las intendencias de la Administración Aduanera.

TÍTULO II RESOLUCIONES ANTICIPADAS

Artículo 255°.- Objeto de las Resoluciones Anticipadas

Las Resoluciones Anticipadas tienen por objeto determinar, para un caso particular, la aplicación de la normativa técnica y tributaria aduanera, relacionada con la clasificación arancelaria de mercancías; criterios de valoración aduanera de mercancías; devoluciones, suspensiones y exoneraciones de aranceles aduaneros; reimportación de mercancías reparadas o alteradas y asignación de cuotas.

No se encuentran comprendidos dentro del objeto de las Resoluciones Anticipadas, las consultas respecto al sentido y alcance de las normas. (no vigente)

Artículo 256°.- Modificación o revocación

Las Resoluciones Anticipadas emitidas por la Administración Aduanera serán válidas y eficaces sobre la base de los hechos, información y/o documentación proporcionada por el solicitante, siempre que los mismos no hayan cambiado al momento de realizarse la importación.

Una Resolución Anticipada podrá ser modificada, revocada, sustituida o complementada, luego de que la Administración Aduanera la notifique al solicitante.

La Administración Aduanera puede modificar o revocar una Resolución Anticipada cuando se produzca una modificación o cambio de los hechos, información y/o documentación en la que se sustentó su emisión. Se puede revocar retroactivamente una Resolución Anticipada emitida sobre la base de información incorrecta o falsa.
(no vigente)

Artículo 257°.- Plazo de resolución

El importador deberá contar con la Resolución Anticipada antes de la importación de la mercancía para lo cual debe considerar lo previsto en el artículo 211° de la Ley.
(no vigente)

Artículo 258°.- Eficacia de la Resolución

La Resolución Anticipada es eficaz desde su emisión u otra fecha establecida en ella y podrá ser utilizada para otras transacciones futuras siempre que sean realizadas por el mismo importador y bajo las mismas circunstancias y condiciones en las que se motivó dicha Resolución. (no vigente)

Artículo 259°.- De la emisión de la Resolución

No se emitirá la Resolución Anticipada:

- a) Si no se trata de un importador, exportador o productor, o representante de estos debidamente acreditado, acorde a los convenios o acuerdos en los que el Perú sea Parte.

- b) Respecto de casos que se encuentren sujetos a una acción de control.
- c) Respecto de casos que sean materia de un procedimiento contencioso tributario en trámite (no vigente).

Artículo 260°.- Publicidad de la Resolución

Las Resoluciones Anticipadas que se emitan deberán publicarse en el Portal de la SUNAT, salvo que por indicación expresa del interesado la información proporcionada para su emisión tenga el carácter de confidencial. (no vigente)

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS FINALES

Primera.- La SUNAT aprobará los procedimientos, instructivos, circulares y otros documentos necesarios para la aplicación de lo dispuesto en la Ley y el presente Reglamento. Todo documento emitido por la SUNAT, cualquiera sea su denominación, que constituya una norma exigible a los operadores de comercio exterior debe cumplir con el requisito de publicidad.

Segunda.- El Ministerio de Transportes y Comunicaciones, previa opinión favorable de la SUNAT, establecerá las características de infraestructura y medios que se requieran para el ejercicio de la función de control de la autoridad aduanera, y velará por el cumplimiento de lo previsto en la presente Ley y Reglamento, conforme a lo establecido en los artículos 11° y 101° de la Ley y el artículo 141°.

Tercera.- Para efectos del ingreso de mercancías donadas provenientes del exterior que se encuentren inafectas del pago de tributos, los beneficiarios y/o declarantes deberán presentar una declaración jurada de acuerdo a lo dispuesto por la Administración Aduanera.

Los beneficiarios y/o declarantes deberán presentar a la Administración Aduanera las resoluciones de aprobación o aceptación de la donación así como las autorizaciones o permisos de los sectores competentes dentro del plazo de treinta (30) días hábiles computado desde el día siguiente del ingreso de las mercancías.

Cuarta.- Para efecto de lo dispuesto en el artículo 83° de la Ley, se aplicará el Decreto Supremo N° 104-95-EF y normas modificatorias, ampliatorias y complementarias.

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS TRANSITORIAS

Primera.- Los procedimientos, instructivos y circulares vigentes continuarán aplicándose en cuanto no se opongan a la Ley y al presente Reglamento.

Segunda.- La SUNAT está facultada para percibir tasas por concepto de servicios prestados.

El íntegro de los ingresos que se perciban por estos conceptos constituye recursos propios de la SUNAT.

Tercera.- La cobertura de la garantía definida en el artículo 213° será implementada conforme progrese la integración de los procesos y sistemas involucrados, de acuerdo a los procedimientos aprobados por la SUNAT.

Cuarta.- Las autorizaciones de los operadores de comercio exterior otorgadas por la Administración Aduanera hasta antes de la entrada en vigencia, en lo que corresponda, del Decreto Legislativo N° 1053, no sujetas a plazo de vencimiento, mantendrán su vigencia por el plazo que la Administración Aduanera determine en las regulaciones que emita.

Quinta.- El Ministerio de Transportes y Comunicaciones en un plazo de noventa (90) días deberá aprobar en su Texto Único de Procedimientos Administrativos el procedimiento que regule el trámite de autorización de las Empresas de Envíos de Entrega Rápida.

Sexta.- Los operadores de comercio exterior que a la entrada en vigencia, en lo que corresponda, del Decreto Legislativo N° 1053 se encuentren acreditados por la SUNAT como concesionarios postales, también denominados empresas de mensajería internacional, correos rápidos o “Courier”, continuarán sus operaciones por el periodo que establezca la Administración Aduanera y, para ser autorizadas como Empresas de Servicio de Entrega Rápida, deberán cumplir con los demás requisitos establecidos en la Ley y el presente Reglamento.

Sétima.- A partir de la entrada en vigencia, en lo que corresponda, del Decreto Legislativo N° 1053, los almacenes aduaneros autorizados con anterioridad, asumirán las obligaciones y responsabilidades que correspondan a sus nuevas denominaciones, incluso durante el periodo de adecuación a que se refiere la Quinta Disposición Complementaria Transitoria de dicha norma.

Octava.- A partir de la entrada en vigencia, en lo que corresponda, del Decreto Legislativo N° 1053, los terminales de almacenamiento postal no podrán recibir envíos de entrega rápida, pero podrán continuar operando respecto de las mercancías que ya se encuentren almacenadas en sus recintos.

PARTE IV

GLOSARIO EXPORTADOR

a

ACCESO A MERCADO/Market Access

Nivel de restricción (o facilidad) establecido en la normativa nacional de política comercial de un país para el ingreso de productos importados a ese mercado nacional. Determina la posibilidad real de los proveedores nacionales de bienes y servicios para competir frente a los productos importados (acceso al mercado nacional), o de los proveedores nacionales para penetrar en un mercado externo (acceso a terceros mercados). El grado de acceso a mercado depende en términos generales, de la magnitud de las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias establecidas en la política comercial. La principal norma de acceso a mercado es el “arancel a las importaciones”. Forman también parte de la normativa de acceso a mercado las barreras no arancelarias y para-arancelarias, tales como las prohibiciones, cuotas, sobretasas y precios mínimos a la importación, entre otras. También pueden limitar el acceso a mercado otro tipo de medidas sujetas a disciplinas comerciales, como son: las normas de origen, las normas ambientales las medidas sanitarias y fitosanitarias, las salvaguardias, las medidas antidumping y las medidas compensatorias a las subvenciones. Las normas de acceso a mercado y, en particular, los aranceles han sido históricamente el principal y, a menudo, el único objetivo de las negociaciones y acuerdos comerciales internacionales.

ACCESO MÍNIMO - ACCESO ACTUAL/Minimum Access-Current Access

Se refiere al volumen (contingente o cuota) de un producto agropecuario determinado que un país se ha comprometido a aceptar que ingrese al mercado nacional bajo condiciones arancelarias preferenciales no restrictivas, en circunstancias que para las importaciones que superen dicho volumen el país ha fijado un arancel muy alto y prohibitivo. Se aplica a los productos que fueron “arancelizados” en La Ronda Uruguay, los cuales quedaron con un arancel equivalente muy altos. Para éstos, los países se comprometieron a conceder un “acceso mínimo” consistente en un contingente equivalente al 3% del consumo nacional de ese bien en el período 1986-1988 en los casos que no existieran importaciones previas de tal producto, o uno de “acceso actual” consistente en un equivalente al volumen de importaciones que el país tenía de ese producto en el período base. Los conceptos de “acceso actual” y “acceso mínimo” se han establecido para los productos agrícolas arancelizados tanto

en el Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay (GATT/94) como en el TLCN. En el TLCN, los contingentes reciben la denominación de “aranceles-cuota”. El arancel de importación que se aplica a los contingentes arancelarios debe ser lo suficientemente bajo como para no impedir la entrada al mercado de dichos contingentes o cuotas. En el caso del TLCN, dicho arancel es de 0%. En el caso del GATT/94 no existe una norma general, aunque algunos países dejaron establecido el nivel arancelario que aplicarán a los contingentes de acceso mínimo y acceso actual para los productos agropecuarios arancelizados. Estos conceptos y las normas que los rigen están establecidos en el “Acuerdo sobre la Agricultura, Artículo 4”- en el caso del GATT/94, y en el Capítulo III, Anexo 302.2 del TLCN.

ACUERDO COMERCIAL/Trade Agreement

Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más naciones se comprometen a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual incluye de ordinario concesiones mutuamente benéficas.

ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL (AAP) /Partial Scope Agreement

Se refiere a los acuerdos comerciales que no abarcan a la totalidad del universo arancelario ni a todas las normas y disciplinas comerciales y que, por lo general, están referidos a un número reducido de países dentro de una agrupación comercial determinada. El concepto se ha aplicado tradicionalmente a los acuerdos comerciales en el marco de la ALADI, donde este mecanismo ha sido el más utilizado para liberalizar el comercio entre los países miembros. Tal como lo dice su nombre, se trata de acuerdos sumamente flexibles y de limitado alcance.

ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA

Acuerdos entre dos o más países con el objeto de fomentar, estimular y complementar actividades productivas localizadas en sus territorios, a favor de la facilitación del comercio y del movimiento de inversiones y capitales.

ACUERDO DE MERCADEO - ORDEN DE MERCADEO/Marketing Order

Se trata de programas aplicados en los Estados Unidos destinados a estabilizar los mercados, normalizar la calidad y el embalaje, regular los flujos al mercado y autorizar la investigación y desarrollo para ciertos productos agrícolas; utilizados especialmente para frutas, legumbres y frutos secos. No existe un control directo de precios o de producción, pero los acuerdos son obligatorios para la industria entera en el área regulada. El acuerdo de mercadeo es solicitado por un grupo de productores, y tiene que ser aprobado por el Secretario de Agricultura y un número requerido de productores del producto (generalmente dos tercios) en el área regulada. Los acuerdos son financiados con aportes de los productores. Los acuerdos de mercadeo son también objetos de regulación en el marco del TLCN, a través de una comisión conjunta mexicano-norteamericana en lo referente a productos agropecuarios.

ACUERDO DE NUEVA GENERACIÓN/New Generation Agreement

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

Se dice del nuevo tipo de acuerdos comerciales internacionales surgidos en los años 80, a partir del inicio de la Ronda Uruguay. Se caracterizan por abarcar un ámbito más amplio que el del simple comercio de bienes, incluyendo temas nuevos como el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras estatales, a la vez que incorporan normas y disciplinas más complejas en materia de normas de origen, medidas fito y zoonosanitarias y medidas antidumping. Son ejemplos de este tipo de acuerdos el TLCN y el G-3.

ACUERDO DE PRIMERA GENERACIÓN/First Generation Agreement

Se refiere a los acuerdos comerciales tradicionales, previos a la Ronda Uruguay; son más simples y contemplan básicamente acuerdos de naturaleza comercial que involucra un programa de desgravación preferencial de aranceles.

ACUERDO GENERAL/ General Agreement

Se refiere al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, también conocido como GATT, tanto en la versión del año 1947, como en la resultante de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, también conocida como GATT/94.

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)/General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

En 1946, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó la «Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo» en cuyo marco se pretendía constituir la Organización Internacional del Comercio. La Conferencia se efectuó finalmente en 1947 en La Habana, Cuba; pero no se llegó a ningún acuerdo; salvo la suscripción de un acuerdo sobre disciplinas y normas de comercio (GATT) que pretendía hacer posible un comercio más libre. A pesar de su carácter provisional, el GATT se constituyó en el único acuerdo de carácter multilateral regulador del comercio internacional de mercancías desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC, el 1 de enero de 1995. Los principios generales del GATT sobreviven como GATT de 1994, que es una versión modificada y actualizada del GATT de 1947. Éste forma parte integrante del Acuerdo sobre la OMC y sigue estableciendo las disciplinas fundamentales que afectan al comercio internacional de mercancías.

La OMC es la cristalización de los resultados de la Ronda Uruguay y la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). El ámbito de actuación de la OMC es mucho más amplio que el del GATT, que era sólo aplicable al comercio de mercancías. La OMC abarca el comercio de bienes y servicios, y el comercio de ideas, conocido también como propiedad intelectual.

ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (GATS)/General Agreement on Trade on Services

Acuerdo negociado durante la Ronda Uruguay del GATT, a través del cual se define el primer conjunto de normas y disciplinas convenidas multilateralmente y aplicables jurídicamente, con el objeto de perfeccionar y hacer más transparente el comercio de

servicios. El alcance del acuerdo se extiende a todos los servicios que son objeto de comercio internacional, sea cual fuere la forma en que se presten.

ACUERDO MULTIFIBRAS/Multifiber Agreement

Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles, negociado en 1973 como excepción temporal de las disposiciones del GATT y posteriormente renovado a ciertos intervalos. Reglamentaba el comercio de algunos productos textiles entre sus signatarios a través de acuerdos de limitación negociados bilateralmente y sujetos a condiciones definidas. Fue revocado a partir de la aprobación de la Ronda Uruguay del GATT a partir de la cual comienza a regir el Acuerdo sobre Textiles.

ACUERDO MULTILATERAL/Multilateral Agreement

Compromiso celebrado entre más de dos países, aunque en la práctica su uso se restringe a los acuerdos establecidos entre las partes contratantes del GATT y a los que hoy son miembros de la OMC.

ADHESIÓN/Adhesion

Proceso de incorporación a un instrumento legal. En el caso del GATT, la Parte Contratante en potencia inicia negociaciones de acceso con las Partes Contratantes, para determinar concesiones u otras obligaciones específicas que deberá asumir antes que se consume la adhesión.

ADUANA/Customs

Servicio público cuya responsabilidad principal consiste en valorar mercaderías, aplicar y recaudar derechos e impuestos a las importaciones y exportaciones, y en la administración de otras leyes y reglamentos que se aplican a la importación, el tránsito y la exportación de bienes.

AFORO ADUANERO/Customs Valuation

Se refiere a la valoración en Aduana de los bienes importados a través de agentes aduaneros calificados para dicha acción. El concepto de valoración en aduana o valoración aduanera está claramente establecido en el GATT/94 así como en otros acuerdos comerciales más recientes. La valoración en aduana fija la base impositiva para determinar el monto de los derechos de aduana o impuestos a la importación que se aplicarán a cada mercancía.

AGENDA 21/ Calendar 21

Propuesta realizada con el aporte de asesores técnicos y negociadores de 172 naciones, cuyo objetivo fue proponer las medidas a adoptar (desde el momento de la firma hasta el Siglo XXI) para frenar la pobreza y el continuo deterioro de los ecosistemas de los que depende, en gran parte, el bienestar de la Humanidad. Dicha reunión se efectuó en Brasil en junio de 1992 y se denominó Cumbre de la Tierra.

AGENTES BIOLÓGICOS PARA EL CONTROL DE PLAGAS/Biological Agents for the Control of Pest

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

Enemigos naturales, antagonistas, competidores u otras entidades bióticas capaces de reproducirse y que son utilizados para el control de plagas.

AGRICULTURA ORGÁNICA/Organic Farming

Métodos de producción agrícola que evitan la utilización de sustancias agroquímicas sintéticas, priorizando el empleo de insumos de origen orgánico o biológico, así como la aplicación de principios ecológicos como: compost, lombricompost, efluentes líquidos y sólidos de biodigestores, abonos verdes; control biológico de plagas y enfermedades; rotación de cultivos; cultivos asociados; clones resistentes; biodiversidad; granjas integrales; pisos ecológicos; descanso de terreno; sistemas agro-silvo-pastoriles; desinfestación del suelo por solarización y otros métodos. La importancia de los productos de la agricultura orgánica en el comercio internacional, radica en que los mismos, a diferencia de los no orgánicos, pueden acceder a mejores precios ya que existen nichos de mercado específicos para este tipo de productos.

AGRICULTURA SOSTENIBLE/Sustainable Agriculture

Tipo de agricultura cuya productividad permite satisfacer las necesidades crecientes de la población actual y futura manteniendo intacto su potencial productivo.

AGRONEGOCIO/Agribusiness

Complejo agroempresarial que involucra la producción, provisión de insumos, procesamiento, transporte y distribución de productos agropecuarios, agroindustriales y alimenticios, como una cadena integrada con interacciones entre los agentes económicos intervinientes.

AJUSTE ESTRUCTURAL/Structural Adjustment

Conjunto de medidas de política económica para reajustar y adecuar la estructura de producción y empleo de una economía nacional a los cambios en las condiciones económicas y comerciales.

ANALISIS DEL RIESGO/ Assesment of Risk

Evaluación del riesgo de una plaga o enfermedad y manejo de dicho riesgo.

ANIMAL/ Animal

Para efectos de la salud animal, cualquier mamífero (con excepción de los mamíferos marinos) o ave de las especies domésticas y salvajes.

AÑO/Year

El concepto de año es convencional y puede variar de un acuerdo comercial a otro. De acuerdo a la terminología GATT, se entiende el año civil, ejercicio financiero o campaña de comercialización especificados en la lista de compromisos de cada parte contratante del GATT o de los miembros de la OMC.

APOYO AL PRECIO DE MERCADO (APM) /Market Price Support (MPS)

Transferencias a agricultores que elevan artificialmente los precios internos de los

productos agrícolas mediante restricciones a las importaciones de esos mismos productos o subsidios a los productores. El apoyo al precio de mercado por unidad de volumen (tonelada) de producción se llama la unidad APM.

APOYO AL PRECIO DE MERCADO INTERNO(API)/Domestic Price Support

Ver también: Apoyo al Precio de Mercado.

APROBACIÓN SANITARIA / Sanitary Approval

Acto por el cual la Autoridad Nacional en Sanidad Agraria reconoce a personas naturales o jurídicas como aptas para operar como Organismos de Certificación, Unidades de Verificación o Laboratorios de Prueba.

ARANCEL/Tariff

Derecho, tarifa o impuesto que se aplica a los bienes transportados de una zona aduanera a otra. Existen aranceles de “importación” y de “exportación”.

ARANCEL AD VALOREM/Ad Valorem Tariff

Tributo establecido en forma de porcentaje que se cobra sobre el valor de un bien que se importa, generalmente sobre el valor CIF (Costo, Seguro y Flete) de la mercancía. Cuando los precios internacionales disminuyen, el arancel ad-valorem representa una disminución de la recaudación fiscal y una protección decreciente a la producción nacional.

ARANCEL CONVENCIONAL-ARANCEL CONSOLIDADO/ Conventional Tariff

Arancel establecido por medio de un acuerdo como resultado de negociaciones arancelarias y, por lo tanto, no sujeto a modificaciones unilaterales por parte de un país. En el caso de la OMC y del GATT, el arancel convencional se denomina arancel “consolidado”, que indica el tope arancelario que un país se compromete a no sobrepasar unilateralmente. En caso de hacerlo puede dar lugar a sanciones comerciales por parte del país que se sienta afectado por dicha violación del compromiso tope establecido.

ARANCEL CORRIENTE O PROPIAMENTE DICHO/Tariff

Se refiere exclusivamente a los aranceles o impuestos a la importación establecidos en el arancel aduanero de cada país. Se utiliza para señalar que otro tipo de impuesto a los productos importados no pueden ser considerados como barreras arancelarias permitidas, sino que caen dentro de lo que se considera barreras para-arancelarias.

ARANCEL EQUIVALENTE O ARANCEL CUOTA/Equivalent Tariff/Quota Tariff

Arancel resultante de la “arancelización” de las barreras no arancelarias y para-arancelarias que se aplicaban previamente a los productos agropecuarios considerados sensibles, para restringir su importación. El arancel equivalente se

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

calcula a través de una comparación entre un precio internacional de referencia y el precio doméstico de un producto expresado en porcentajes del precio internacional. El nivel del arancel equivalente brinda una protección similar a la que existía con la aplicación de la barrera no arancelaria y permite, por lo tanto, mantener precios internos similares a los que se tenían en el período base con la existencia de barreras no arancelarias. El arancel equivalente se aplica a las importaciones que sobrepasen los niveles del contingente de importación determinado a través del “acceso mínimo”. En el TLCN, “el arancel equivalente” se denomina Arancel Cuota. La aplicación de aranceles equivalentes está establecida en el Acuerdo sobre la Agricultura del Acuerdo Final de Ronda Uruguay. Los niveles de aranceles equivalentes definidos por cada país en el marco de la OMC, aparecen en las listas de “compromisos de acceso al mercado”, anexas al Acuerdo Final de Ronda Uruguay.

ARANCEL ESPECÍFICO/Specific Tariff

Derecho aduanal que se calcula a razón de una cantidad monetaria fija por cada unidad de mercadería importada o exportada. El arancel específico representa una protección creciente en la medida en que caen los precios internacionales del producto importado.

ARANCEL EXTERNO COMÚN/Common External Tariff

Tasa arancelaria que aplican de modo uniforme los miembros de un mercado común o unión aduanera -por ejemplo, La Unión Europea, el Mercado Común Centroamericano y el Grupo Andino- a las importaciones procedentes de terceros países.

ARANCEL “FLAT”/Flat Tariff

En tributación se refiere a aquella tasa única que se aplica uniformemente sobre determinados bienes y/o sujetos gravables. En política comercial se le conoce también como Arancel Plano.

ARANCEL GENERAL/General Tariff

Arancel aplicable a importaciones de países no incluidos en las condiciones de tratamiento preferencial. Para los miembros del GATT/OMC, dicho arancel equivale al de la Nación Más Favorecida (NMF).

ARANCEL VIGENTE/ Effective Tariff

Es el arancel a la importación que aplica efectivamente un país en un momento determinado, el cual no debería sobrepasar el tope arancelario consolidado en el GATT/OMC por ese país. El arancel vigente es, a menudo, inferior al arancel consolidado y, en algunas oportunidades, diferente al arancel externo común, aun cuando ello constituya una situación anómala.

ARANCELIZACIÓN/Tariffication

Consiste en el reemplazo de las barreras no arancelarias y para-arancelarias que se aplicaban a los productos agropecuarios por un arancel equivalente (ad-valorem o específico) que ofrezca un nivel de protección similar al que ofrecían las barreras no

arancelarias. El término surgió durante la Ronda Uruguay con el acuerdo de eliminar todas las barreras no arancelarias a los productos agropecuarios, pero manteniendo un nivel de protección alto para aquellos productos sensibles que podían dar origen a dificultades, particularmente en países con una alta protección a dichos productos agropecuarios. En la Ronda Uruguay se acordó una metodología uniforme para transformar las barreras no arancelarias en equivalentes arancelarios, basada en el diferencial entre los precios internos o domésticos y los precios internacionales durante un período de referencia (1986-1988), expresado como porcentaje del precio internacional promedio de ese período de referencia. En todo caso, los equivalentes arancelarios resultantes de dicho proceso, son aquellos que se establecen en las listas de compromisos de acceso a mercado presentados por cada país y que se incluyen como Anexo al Acuerdo Final de Ronda Uruguay. Con ello, la metodología de arancelización utilizada para calcular los equivalentes arancelarios dejó de tener vigencia práctica desde el momento que los países han eliminado las barreras no arancelarias y las han reemplazado por aranceles equivalentes que constituyen un compromiso “en firme”. El término “arancelización” se utiliza en algunas oportunidades, de manera errónea, para describir el proceso o acción de fijación o determinación de aranceles a la importación. Este uso indebido de un término acuñado durante la Ronda Uruguay puede producir confusiones.

ARANCELIZACIÓN SUCIA/Dirty Tariffication

Cálculo de “aranceles equivalentes” que resultan superiores a los niveles de protección que se tenía con las barreras no arancelarias previas a la “arancelización”, o bien resultan superiores al arancel vigente que tenía un país determinado en el momento en que consolidó los “aranceles equivalentes” en el GATT/94. Esto se produce, bien sea por la utilización de precios externos de referencia particularmente bajos al momento de calcular los “aranceles equivalentes”, o por el uso de precios internos sobrestimados. Una tercera causa puede ser la utilización de un “período base” de referencia durante el cual los precios internacionales eran particularmente bajos y los precios internos particularmente altos, lo cual pudo haber conducido al establecimiento de un “arancel equivalente” superior al que el país tenía en vigencia al momento de concluirse las negociaciones de Ronda Uruguay.

ARBITRAJE/Arbitration

Acuerdo por el cual se delega en una tercera instancia, designada de común acuerdo, la solución de diferencias comerciales con ese fin, las partes acceden de antemano a acatar la decisión de dicha instancia sobre el asunto en disputa.

ÁREA DE BAJA PREVALENCIA DE PLAGAS/ Area of Low Pest or Disease Prevalence

Zona designada por las autoridades competentes que puede abarcar la totalidad de un país, parte de un país o la totalidad o partes de varios países, en la que determinada plaga o enfermedad no existe más que en escaso grado y que está sujeta a medidas eficaces de vigilancia, lucha contra la plaga o enfermedad o erradicación de la misma.

ÁREA PROTEGIDA/Protected Area

Area geográfica definida, terrestre o costero-marina, la cual es regulada y manejada para cumplir determinados objetivos de conservación, limitándose su producción a una serie de bienes y servicios determinados (conservación in situ).

ÁREA DE LIBRE COMERCIO/Free Trade Zone

Ver: Integración Económica y Zona de Libre Comercio.

ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA) / Free Trade Area of The Americas (FTAA)

La ambiciosa meta de crear un Area de Libre Comercio de las Américas, propuesta por los líderes del continente durante la Cumbre de Miami en 1994, recibió un importante impulso con la Declaración Ministerial de San José, del 19 de marzo de 1998. Este documento, acordado por los Ministros de Comercio de las 34 democracias participantes en el proceso del ALCA, ha servido de base para la puesta en marcha formal de las negociaciones hemisféricas llevadas a cabo por los Jefes de Estado y de Gobierno reunidos en Santiago de Chile, los días 18 y 19 de abril de 1998.

La Declaración de San José, representa el compromiso de 34 países para la realización del esquema más ambicioso de liberalización comercial desde la época de la Ronda Uruguay. Implica, asimismo, el esfuerzo más importante de integración regional llevado a cabo entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, con el objetivo común de lograr el libre comercio y la inversión en bienes y servicios en reforzadas y disciplinarias reglas comerciales.

Estas negociaciones abarcarán todas las áreas previamente acordadas dentro del ámbito de la Organización Mundial del Comercio (OMC), con la meta, sin embargo, en la medida de lo posible, de ir más allá de las medidas de liberalización hemisférica previamente negociadas. Cabe destacar que las negociaciones del ALCA incluirán, a la vez, temas tales como: un régimen común de inversiones, compras al sector público y políticas de competencia, que no se encuentran actualmente consideradas bajo el marco de la OMC y que aún no forman parte de los acuerdos existentes entre gran número de países.

Durante las negociaciones tendientes al ALCA se examinará la relación que existe entre ciertos temas claves, como agricultura y acceso a mercados, servicios e inversión, políticas de competencia y subsidios, antidumping y derechos compensatorios, entre otros, para tener la certeza de que el resultado de las negociaciones sea lo más eficiente posible y permita una mayor liberalización comercial. Las diferencias en niveles de desarrollo y el tamaño de las economías participantes serán tomadas en cuenta durante las negociaciones, para asegurar que los países más pequeños del hemisferio se beneficien de igual manera con la consecuente liberalización comercial.

Las negociaciones para el ALCA dieron comienzo durante la Segunda Cumbre de las

Américas en Santiago de Chile los días 18 y 19 de abril de 1998. Deberán ser concluidas a más tardar durante el año 2005 y deberán realizarse avances concretos hacia el logro de este objetivo para el final del siglo.

Los Grupos de Negociación establecidos son: 1) Acceso a mercados; 2) inversiones; 3) servicios; 4) compras del sector público; 5) solución de controversias; 6) agricultura; 7) propiedad intelectual; 8) subsidios, antidumping y derechos compensatorios; 9) política de competencia.

Los principales objetivos del Grupo de Negociación sobre Agricultura son: a) Asegurar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se apliquen de manera que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países o una restricción encubierta al comercio internacional, a efecto de prevenir las prácticas comerciales proteccionistas y facilitar el comercio en el hemisferio; b) Eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas que afectan el comercio en el hemisferio; c) Identificar otras prácticas que distorsionen el comercio de productos agrícolas, incluidas aquellas que tengan un efecto equivalente al de los subsidios a las exportaciones agrícolas y someterlas a una mayor disciplina; d) Los productos agrícolas cubiertos serán aquellos referidos en el Anexo I del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC; e) Incorporar los avances hechos en las negociaciones multilaterales en agricultura que se sostendrán de conformidad con el Artículo del Acuerdo sobre la Agricultura, así como el resultado de la revisiones del Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la OMC.

AREA LIBRE DE PLAGAS O ENFERMEDADES/Pest or Disease Free Area
Área designada por la Autoridad Nacional en Sanidad Agraria, que puede abarcar la totalidad de un país, parte de un país o la totalidad o partes de varios países, en la que no existe una determinada plaga o enfermedad.

ARMONIZACIÓN/Harmonization

Compatibilización u homologación de políticas y medidas económicas y comerciales entre países que buscan avanzar hacia el establecimiento de un espacio económico común, cada vez más integrado.

ARMONIZACIÓN ADUANERA/Customs Harmonization

Proceso concertado internacionalmente con el fin de dar una mayor uniformidad a las nomenclaturas y procedimientos aduanales de los países participantes en el Comercio Internacional.

ARMONIZACIÓN DE MEDIDAS SANITARIAS/Harmonization of Sanitary Measures

Establecimiento, reconocimiento y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias comunes o equivalentes por parte de los diferentes Países Miembros. En el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarios del GATT/94 se establece que los países miembros basarán sus medidas en normas, directrices o recomendaciones

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

internacionales, tales como las del Codex Alimentarius, la OIE y las organizaciones internacionales y regionales que operen en el marco de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

ASIMETRÍA – NO RECIPROCIDAD/Non Reciprocity

Concepto utilizado en el TLCN y acuerdos posteriores para caracterizar un compromiso de mayores concesiones por parte de los países de mayor desarrollo económico con respecto a los de menor desarrollo. En este contexto, EEUU y Canadá ofrecieron una reducción mayor y más rápida de sus aranceles a productos agrícolas mexicanos que la ofrecida por México a productos de EEUU y Canadá.

AUTORIDAD ADUANERA/Customs Administration

La autoridad competente que, conforme a la legislación interna de un país o territorio, es responsable de la administración de sus leyes y reglamentaciones aduaneras.

AYUDA BILATERAL/ Bilateral Aid

Asistencia para el desarrollo que un país donante aporta en forma directa a un país beneficiario a diferencia de la ayuda que se provee por conducto de instituciones multilaterales.

AYUDA INTERNA/Domestic Support

Políticas y medidas aplicadas por un Estado para subsidiar los precios de los productos agropecuarios, aumentar los ingresos de los productores y/o mejorar las condiciones de producción. No incluye las subvenciones o subsidios destinados específicamente al desarrollo de las exportaciones. En el GATT/94 se establece una diferencia entre: i) las ayudas o apoyos internos para mantenimiento de los precios de mercado; ii) los apoyos o ayudas internas destinadas a apoyar los ingresos de los productores, pero desconectados de los precios de mercado y, iii) otros apoyos destinados a modificar la estructura productiva y las condiciones generales de producción del sector agropecuario. En el Acuerdo Final de Ronda Uruguay se estableció una diferencia entre aquellos apoyos internos que distorsionan los precios y los mercados, particularmente las ayudas al mantenimiento de los precios internos o precios de sostén o de garantía, las cuales deben ser reducidas durante los próximos años, de las demás medidas de apoyo directo a los ingresos de los productores y de mejoramiento de las condiciones de producción, que supuestamente no afectan a los precios en mercados internacionales y, por lo tanto, no están sujetas a compromisos de reducción en los próximos años (“caja verde”). Estas últimas dejan un amplio campo para la definición de la política sectorial agropecuaria y la reconversión productiva del sector.

AYUDA MULTILATERAL/Multilateral Aid

Asistencia para el desarrollo que otorgan las entidades donantes a los países beneficiarios, por medio de instituciones internacionales o a través de Organizaciones No Gubernamentales (ONG's).

b

BALANZA DE PAGOS/Balance of Payments

Cuadro contable donde se presentan los créditos y los débitos de las transacciones de un país con otras naciones y con instituciones internacionales. Esas transacciones se dividen en dos grandes grupos: cuenta corriente y cuenta de capital. Las principales partidas incluidas son exportaciones e importaciones de bienes y servicios (la balanza de comercio), inversión directa externa, préstamos entre gobiernos, pagos de transferencia, flujos de entrada y salida de capital, y cambios en las reservas oficiales de oro y moneda extranjera.

BANDA DE PRECIOS/Price Band

Ver: Franja de Precios.

BARRERA NO ARANCELARIA/Non Tariff Barrier

Medida distinta al arancel de importación corriente, destinada a restringir o evitar el ingreso al mercado nacional de productos importados. Hasta la finalización de la Ronda Uruguay del GATT la mayor parte de los países estaban utilizando un amplio arsenal de medidas y barreras distintas a los aranceles para proteger sus mercados internos. Entre las principales medidas no arancelarias pueden señalarse las prohibiciones a la importación, las licencias discrecionales a la importación, las cuotas discrecionales de importación, los precios mínimos de entrada, la valoración aduanera discrecional. Otro tipo de medidas en frontera, como las normas sanitarias y fitosanitarias, las normas de origen, el comercio de empresas estatales, y otros, son utilizados en algunas oportunidades como barreras no arancelarias por parte de los países.

BIEN ECONÓMICO/Economic Good

Artículo o producto tangible de utilidad intrínseca cuyo valor está en función de su grado de escasez relativa y las necesidades de la población.

BIENES IDÉNTICOS/Identical or Similar Goods

Bienes iguales en todos sus aspectos, incluyendo características físicas, calidad y reputación, independientemente de las diferencias menores de apariencia que no sean determinantes para identificar su origen.

BIEN NO TRANSABLE/Non Tradeable Good

Tipo de bien cuyo precio, incluyendo el costo de transporte, no lo hace susceptible de ser comercializado internacionalmente, ya que su precio interno es menor que el precio CIF de importación de un producto similar y mayor que el precio FOB (Ver p. 45) de exportación. Su precio está determinado por las condiciones de oferta y demanda en el mercado interno.

BIEN TRANSABLE/Tradeable Good

Tipo de bien susceptible de ser comercializado internacionalmente (exportado o importado) debido a la ausencia de impedimentos técnicos o políticos o de costos significativos de comercialización o transporte. En ausencia de distorsiones significativas, su precio tiende a reflejar el precio internacional, más aranceles y costos de transporte, en moneda nacional.

BIODIVERSIDAD O DIVERSIDAD BIOLÓGICA/Biodiversity or Biological Diversity

Número, variedad y variabilidad entre plantas, animales y microorganismos, su diversidad genética y el sistema ecológico en el cual existen.

BIOSEGURIDAD/Biosecurity

Normas tendientes a minimizar los potenciales riesgos para la salud, el ambiente y la agricultura que pudieren conllevar las investigaciones que involucran a organismos vivos.

BIOTECNOLOGÍA/Biotechnology

Aplicación de principios científicos y técnicos al procesamiento de materiales mediante agentes biológicos a fin de proporcionar bienes y servicios.

BLOQUE ECONÓMICO/Economic Block

Conjunto de países unidos con intención de competir comercialmente con otro bloque.

BOLETÍN DE LA OIE/OIE Bulletin

Boletín redactado trilingüe (español, francés e inglés) y puesto en circulación cada dos meses por la OIE, en el cual se proporcionan en forma de cuadros por país/región del mundo el número de focos nuevos oficialmente registrados de las enfermedades de la Lista A de la OIE.

BOLETÍN ZOOSANITARIO/Animal Health Report

Informe periódico elaborado por los Servicios Veterinarios nacionales, en donde figura, presentada en forma de cuadros, la evolución de la situación zoonosológica semanal, quincenal o mensual, observada en cada país durante el transcurso del correspondiente período.

BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS/Commodity Exchange

Tipo de sociedad formada por personas e instituciones vinculadas al sector agropecuario, generalmente sin fines de lucro, y creada para prestar servicios de comercialización. Tiene como objetivo dotar a sus miembros de la infraestructura y servicios para la realización de transacciones de productos (por lo general, materias primas y productos agrícolas), títulos representativos de los mismos, o contratos relativos a ellos.

Las bolsas ofrecen información sobre precios, mercados, cosechas, costos, así como un lugar o punto de reunión para sus asociados. Emiten reglamentos para garantizar las operaciones y la transparencia al mercado, implantar normas de calidad, fijar los volúmenes de los Contratos y tratan de resolver los problemas que se presentan entre las partes involucradas en forma amigable e imparcial.

C

CAJA ÁMBAR/Amber Box

Medidas de política económica y comercial que generan apoyos internos a la producción agropecuaria con efectos distorsionantes en la producción y el comercio internacional, razón por la cual están sujetas a reducción en el Acuerdo del GATT 94. Inicialmente se denominó Caja Roja en el marco de la propuesta Dunkel.

CAJA AZUL/Blue Box

Se refiere a los pagos directos a productores realizados a través de programas de limitación de la producción entre estos: i) superficie y rendimientos fijos ii) producción y iii) número fijo de cabezas de ganado.

CAJA VERDE/Green Box

Tipo de ayudas internas al sector agropecuario “no distorsionantes” del comercio y la producción, por considerarse que no implican transferencia de los consumidores a los productores y no tienen efectos sobre los precios de los productos. Incluye los programas gubernamentales de servicios generales destinados a lograr un desarrollo agrícola y rural.

CAMPAÑA FITO Y ZOOSANITARIA/Campaign Phytosanitary and Zoosanitary

Conjunto de medidas fito y zoosanitarias para la prevención, combate y erradicación de plagas y enfermedades que afectan a las plantas, productos vegetales, animales y productos animales en un área geográfica determinada.

CANTIDAD META NACIONAL (CMN)/National Target Quantity (NTQ)

Programa de Japón dentro del cual, se fija una Cantidad Meta Nacional para las entregas de leche anual por la Conferencia Lechera Central (CLC). La CLC es un sindicato que representa a los agricultores dedicados a la explotación lechera, bajo un plan de ajuste voluntario de la producción de leche emprendido en 1979. La CMN se calcula con base en las tendencias en la oferta y la demanda y las importaciones de productos lácteos.

CANTIDAD MONETARIA COMPENSATORIA(CMC)/Monetary Compensatory Amount (MCA)

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

Sistema que subvenciona las exportaciones (y aplica impuestos a las importaciones) de países que tienen una moneda fuerte y que aplica impuestos a las exportaciones (subvenciona las importaciones) de países cuya moneda es débil. Fue desmontado al establecerse el mercado único en 1993.

CENSURA/Censure

Según la UNCTAD es «la prohibición de introducir impresos y otros productos con inscripciones, dibujos, mapas, etc. aduciendo razones políticas o morales».

CERO-92/ZERO-92

Programa optativo aplicado en los Estados Unidos que permite a los productores de trigo y granos forrajeros destinar toda o parte de su área permitida a los fines de conservación (sembrada con pasturas anuales, bienales o perennes) mientras reciben pagos compensatorios.

CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL/International

Phitosanitary Certificate

Certificado oficial expedido por una autoridad fitosanitaria competente, según el modelo recomendado por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, en el que se hace constar que el material vegetal inspeccionado se considera exento de plagas de cuarentena y que no manifiesta evidencias de portar otras plagas nocivas.

CERTIFICADO ZOOSANTARIO INTERNACIONAL/International Animal Health Certificate

Certificado extendido por un Veterinario oficial del país exportador, en el que se hace constar el correcto estado de salud del animal y en el que, eventualmente, se consigna la prueba biológica a la que fue sometido el animal objeto del Certificado. Éste puede ser individual o colectivo según la especie animal considerada o las condiciones peculiares de la remesa. Este certificado también puede ser usado para el comercio de semen, embriones, huevos fértiles de aves o de peces, crías de abejas, con las garantías adoptadas para evitar la transmisión de las epizootias.

CIF/Cost Insurance Freight

Abreviatura que se usa en algunos contratos de ventas internacionales (INCOTERMS) cuando el precio incluye en su totalidad el «costo, seguro y flete» de los artículos vendidos.

CLÁUSULA DE ESCAPE/Escape Clause

Término aplicado a veces a las cláusulas de salvaguardia. Son disposiciones incluidas en un acuerdo comercial bilateral o multilateral, por las cuales se permite a un país signatario suspender las concesiones arancelarias o de otro tipo cuando el incremento de las importaciones causa daños graves o amenaza causarlos a los productores nacionales de productos competitivos del mismo tipo.

CLÁUSULA DE HABILITACIÓN/Enabling Clause

Decisión acerca de un tratamiento diferencial y más favorable para los países en desarrollo, como son los principios de no reciprocidad y plena participación, que fue negociada en la Ronda Tokio como primera parte de un nuevo acuerdo marco de comercio internacional. La Cláusula de Habilitación legalizó el otorgamiento de preferencias por las Partes Contratantes desarrolladas del GATT/47 a países en vías de desarrollo, al margen del tratamiento de Nación Más Favorecida incluida en el Artículo I del GATT. En el GATT/94 se reemplazó por la normativa de Trato Especial y Diferenciado a Países en Desarrollo.

CLÁUSULA DEL ABUELO/Grandfather Clause

Disposición incluida en el GATT/47, por la cual se permite a los países que la suscriben, la conservación de sus leyes nacionales vigentes, aun cuando éstas no sean congruentes con las disposiciones de dicho instrumento.

CLÁUSULA DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA/Most Favoured Nation Clause

Ver: Trato de la Nación más Favorecida

CLÁUSULA DE PAZ/Peace Clause

Con este nombre se reconoce la disposición del Artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura del GATT 94, donde se establece que los países pueden mantener subsidios y apoyos internos a la agricultura no obligados de reducción («Caja Verde») o sujetos a un porcentaje pequeño de recaudación («Caja Ambar»). La cláusula de " paz " está destinada a reducir la probabilidad de que al amparo del Acuerdo sobre Subvenciones del GATT/94, surjan impugnaciones o diferencias graves con respecto a las subvenciones aplicadas a los productos agropecuarios. De acuerdo a ello, sólo se iniciará una investigación conducente a la aplicación de derechos compensatorios "con la debida moderación".

CLÁUSULA DE SALVAGUARDIA / Safeguard

Ver también: Salvaguardia.

COMERCIO ADMINISTRADO/Managed Trade

Medidas y acciones realizadas por el Estado para controlar o influir en las exportaciones e importaciones y regular los precios internos.

COMERCIO COMPENSADO/Trade Off

Modalidad de trueque en virtud de la cual el exportador se compromete a compensar el valor de sus exportaciones, total o parcialmente, mediante la realización de importaciones del país al que hace las exportaciones.

COMERCIO LEAL/Fair Trade

Ver: Prácticas Comerciales Desleales.

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

COMISIÓN DEL CÓDIGO ZOOSANITARIO INTERNACIONAL/International Animal Health Code Commission

Comisión permanente de la Organización Internacional de Epizootias (OIE) encargada de actualizar el Código Zoosanitario Internacional. Esta Comisión recibe, por mediación de la Oficina Central de la OIE, las propuestas y comentarios que hacen los Delegados permanentes ante la OIE. Los proyectos de capítulos y anexos son sometidos a aprobación del Comité Internacional de la OIE antes de su inclusión en el Código Zoosanitario Internacional.

COMITÉ DE AGRICULTURA/Agricultural Committee

Órgano del Consejo de Comercio de Mercancía de la OMC encargado de dar seguimiento al Acuerdo Agrícola del GATT/94 y examinar los progresos realizados en los compromisos, así como dar seguimiento a las decisiones ministeriales relativas a los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios y acoger las disputas comerciales en materia agrícola.

COMITÉ DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS/Committee of Sanitary and Phytosanitary Measures

Órgano del Consejo de Comercio de Mercancía de la OMC, para dar seguimiento al Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del GATT/94, atender consultas y controversias en esta materia y avanzar en el proceso de armonización internacional de normas sanitarias y fitosanitarias.

“COMMODITY”/Commodity

Ver también: Producto Básico.

COMPARTIMENTO AMBAR/Amber Box

Ver también: Caja Ámbar.

COMPARTIMENTO VERDE/Green Box

Ver: Caja Verde.

COMPENSACIÓN/Compensation

Principio de las disciplinas comerciales multilaterales, según el cual un país que desee alterar o modificar alguno de los compromisos contraídos en el GATT debe ofrecer alguna concesión comercial compensatoria a los países que se sientan afectados por la modificación introducida.

COMPETITIVIDAD/Competitiveness

Proceso integral, de carácter estructural, sistémico, y de naturaleza muy dinámica, que se manifiesta en la capacidad que tiene el aparato productivo de un país para captar, mantener e incrementar su participación en mercados nacionales, regionales e internacionales.

CONCESIÓN ARANCELARIA/Tariff Concession

Otorgamiento de un arancel preferencial a las importaciones procedentes de determinados países a los cuales se desee otorgar mayores facilidades de acceso al mercado que las que se otorgan a los productos procedentes del resto del mundo.

CONFERENCIA DE BRETTON WOODS/Bretton Woods Conference

Reunión realizada en Bretton Woods, New Hampshire, en 1944 y que congregó a expertos y economistas de Bancos Centrales, así como a funcionarios gubernamentales. Dicha conferencia se convocó para analizar las propuestas de expertos en finanzas relativas a problemas de pagos internacionales, la necesidad de reconstruir Europa, los problemas relacionados con el tipo de cambio y la libre convertibilidad de monedas. En esta reunión se sentaron las bases para la creación del FMI y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (hoy Banco Mundial), así como de la frustrada creación de la Organización Internacional de Comercio.

CONSERVACIÓN/Conservation

Conjunto de prácticas agrícolas que aseguran un uso racional de los recursos naturales, sin poner en peligro el equilibrio ecológico.

CONSERVACIÓN EX SITU

Conservación de componentes de la diversidad biológica (material genético y organismos) fuera de su ambiente natural.

CONSOLIDACIÓN DE COMPROMISOS/Commitment Consolidation

Se aplica a los compromisos asumidos formalmente por algún país miembro de la OMC ante los demás países miembros de esa organización en materia de topes arancelarios, reducción de subsidios y aceptación de las disciplinas comerciales multilaterales. El arancel consolidado en el GATT/94 es el nivel máximo del arancel que cada país se compromete aplicar a cada uno de los productos especificados en su lista de compromisos o concesiones arancelarias en la OMC. No significa necesariamente que sea el arancel vigente, ya que cada país puede aplicar aranceles menores con el compromiso de que no sobrepasen el tope consolidado.

CONSULTA/Consult

En el marco de la OMC, son las conversaciones formales que deben sostener los países miembros para solucionar un diferendo comercial, antes de llevar dicha disputa a la consideración del Órgano de Solución de Diferencias.

CONTINGENTE o CUOTA (CONTINGENTE ARANCELARIO)

Volumen o monto de las importaciones de un producto determinado que un país se

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

compromete a aceptar en su mercado, como parte de los compromisos de acceso mínimo o acceso corriente, sin aplicar medidas restrictivas al acceso de dicho producto. Los Contingentes o Cuotas de importación se consideran barreras no arancelarias cuando no forman parte de un acuerdo específico de acceso al mercado en el marco de un acuerdo comercial multilateral o bilateral.

CONTINGENTE BILATERAL/Bilateral Quota

Contingente de las importaciones reservado a un país determinado.

CONTINGENTE DE TEMPORADA/Seasonal Quota

Corresponde al contingente de importación para una época determinada del año, que se establece en general en relación con determinados productos agrícolas, de acuerdo a su ciclo productivo.

CONTINGENTE GLOBAL/Global Quota

Contingente total de importación de un producto determinado independientemente de los orígenes, el cual puede ser no asignado al ser establecido como una cantidad total, o en relación con determinados países exportadores.

CONTROL/Control

La supervisión, contención o erradicación de una población de plagas y enfermedades.

CONVERGENCIA/Convergence

Proceso de armonización de tratados de acuerdos comerciales bilaterales, plurilaterales y multilaterales para hacerlos compatibles entre sí. Particularmente se refiere al proceso de compatibilización de los tratados bilaterales y plurilaterales con las disciplinas multilaterales de la OMC.

CONVERTIBILIDAD/Convertibility

Característica de una moneda cuando su poseedor la puede cambiar libremente por otras monedas nacionales en los bancos del país emisor.

CORPORACIÓN DE CRÉDITO PARA PRODUCTOS BÁSICOS/Commodity Credit Corporation (CCC)

Corporación gubernamental dentro del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) que funciona como la institución financiera encargada de apoyar y proteger el ingreso agropecuario y los precios recibidos por los productores (por ejemplo, mediante préstamos, compras y pagos directos).

CRÉDITOS GARANTIZADOS DE EXPORTACIÓN/Guaranteed Export Credits

Medidas para promover exportaciones agrícolas. Bajo el Programa de Créditos de

Exportación Garantizados (GSM-102), establecido en los Estados Unidos en 1982, la amortización de crédito privado a corto plazo es garantizada para un período de hasta 3 años. El Programa Intermedio de Créditos de Exportación Garantizados (GSM-103), establecido en 1985, garantiza la amortización de crédito privado para un período de 3-10 años.

CUARENTENA/Quarantine

Disposiciones a la movilización de mercancías que se establecen en normas legales, con el propósito de prevenir o retardar la introducción de plagas y enfermedades en áreas donde no se sabe que existan, o bien para confinarlas.

CUATRO MÁS UNO (4+1)/Four Plus One

Negociaciones que adelantaban en materias específicas el MERCOSUR con cada país andino de manera independiente.

CUATRO MÁS CINCO (4+5)/Four Plus Five

Negociaciones que en materias generales adelantaban el MERCOSUR y el Grupo Andino como un todo.

CUOTA/Quota

Ver también: Contingente.

CUOTA ARANCELARIA/Tariff Quota

Ver también: Contingente.

d

DAÑO/Injury

A los efectos del Acuerdo sobre Salvaguardias del GATT/94

- a. Se entiende por «daños graves» un menoscabo general significativo de la situación de una rama de producción nacional.
- b. Se entiende por «amenaza de daño grave» la clara inminencia de un daño grave.
- c. La determinación de la existencia de una amenaza de daño grave se basa en hechos y no simplemente en alegaciones coyunturales o posibilidades remotas.
- d. Para determinar la existencia de daño o amenaza de daño se entiende por «rama de producción nacional» el conjunto de los productores de los productos similares o directamente competitivos que operen dentro del territorio de un miembro, o aquellos cuya producción conjunta de productos similares o directamente competitivos constituya una proporción importante de la producción nacional total de esos productos.

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

DEFENSA COMERCIAL

Institucionalidad relacionada al seguimiento de las prácticas de subsidios, dumping y puesta en aplicación de las salvaguardias.

DERECHO AD VALOREM

Ver: Arancel Ad Valorem.

DERECHO “ANTIDUMPING”

Sobretasa arancelaria o impuesto adicional que se aplica a las importaciones objetos de dumping para compensar la reducción de precios del producto importado originado por el dumping y, por ende, la acción de competencia desleal frente a la producción nacional.

DERECHO ARANCELARIO ADUANERO AUXILIAR

Derecho de aduana adicional que se cobra sobre un producto, por encima de la tasa consolidada.

DERECHO COMPENSATORIO/Countervailing Duty

Derecho que se impone sobre los bienes importados con objeto de compensar el efecto de una prima o subvención otorgada respecto de la fabricación, producción o exportación de dichos bienes.

DERECHO DE ADUANA/Customs Duty

Impuestos sobre las importaciones que se consignan en el arancel de aduanas del país importador. Los derechos de aduana pueden ser específicos o ad valorem, o mixtos (un derecho ad valorem con un mínimo específico).

DERECHO ESPECIAL DE GIRO

Servicio de pagos internacionales administrado por el FMI. Se utiliza también como una unidad de cuenta internacional, definida en función de las cinco monedas nacionales más importantes que intervienen en el comercio internacional.

DERECHO ESPECÍFICO/Specific Duty

Ver: Arancel Específico.

DERECHO INTERNACIONAL/International Law

Conjunto de normas legales que regulan los derechos y obligaciones de los Estados en sus relaciones mutuas; está basado en el concepto de igualdad soberana de los Estados y en el acuerdo entre ellos para la solución de diferencias.

DERECHOS PUNITIVOS

Impuestos que aplican las aduanas de algunos países cuando existe violación de lo establecido en la ley arancelaria.

DERECHO VARIABLE A LA IMPORTACIÓN/Variable Import Duty

Impuesto variable a la importación, que se aplica a los productos importados, a menudo en función de los niveles de precios en los mercados internacionales. Se aplica a los productos agrícolas en algunos países y está considerado como una barrera no arancelaria, particularmente cuando sobrepasa los niveles consolidados en el GATT.

DESMANTELAMIENTO

En el marco de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay, el término desmantelamiento se refirió a la eliminación, de las medidas de restricción al comercio y los subsidios a la producción y la exportación.

DESVIACIÓN DEL COMERCIO

Readecuación de los flujos del comercio, al entrar en vigencia un Acuerdo de liberación Comercial, y que puede tener como consecuencia que uno o más integrantes del acuerdo sustituya importaciones desde países fuera del acuerdo por importaciones desde países dentro del acuerdo, al resultar los primeros más caros por efecto del arancel externo común.

DEVALUACIÓN/Devaluation

Disminución del valor de una moneda nacional en relación con las monedas de otras naciones. La devaluación tiende a reducir la demanda de importaciones dentro de un país, porque eleva los precios de éstas en función de la moneda devaluada y a acrecentar la demanda externa de las exportaciones del país, al reducir los precios de éstas en comparación con las monedas extranjeras.

DIFERENCIA COMERCIAL

Ver: Órgano de Solución de Diferencias.

DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Estrategia de un país implementada a través de políticas destinadas a romper la situación de dependencia derivada de ofrecer uno o muy pocos renglones exportables.

DIVISA/Foreign Exchange

Moneda extranjera referida a la unidad monetaria del país que se trata.

DOCTRINA DE LA SIMILITUD/Doctrine of Similarity

Artículo que no se ha podido identificar en el arancel y se grava de acuerdo a aquella clasificación que más se le parezca.

“DRAWBACK”/Drawback

Ver: Reintegro.

“DUMPING”/Dumping

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

Venta de un producto por debajo de su precio normal, o incluso por debajo de sus costos de producción. En el comercio internacional se entiende por “precio normal” del producto importado, el precio al que ese producto se vende en el país de origen o al que se exporta a otros países. El margen de dumping es la diferencia entre el precio al que se vende en el país importador y el precio normal.

“DUMPING“ SOCIAL/Social Dumping

Prácticas laborales utilizadas por ciertos países, que no son aceptadas universalmente. Por ejemplo, la utilización de menores como parte de la fuerza de trabajo, inadecuadas condiciones de higiene y seguridad laboral que afecta la salud de los trabajadores. Con estas prácticas, se reduce significativamente el costo de la mano de obra, dándose en la realidad una competencia que muchos consideran desleal y con efectos tipo dumping.

e

“ECODUMPING“/Ecodumping

Se refiere a la reducción de costos de producción a través de medidas poco restrictivas y permisivas de protección del medio ambiente, lo cual puede derivar en una reducción de los costos y precios de los productos de exportación de ese país hacia otros países con normas más restrictivas que elevan los costos de producción. Se entiende como una situación en la que un país deliberadamente fija sus normas de protección ambiental a un nivel considerado desde el punto de vista científico bajo o no vela por el cumplimiento de ellas, ya sea para ganar una ventaja comercial competitiva o con la finalidad de atraer inversión.

ECOETIQUETADO/Ecolabelling

Tiene por objeto promover el consumo y la producción de productos en consonancia con la protección del medio ambiente ya que brinda a los usuarios información acerca de los impactos ambientales que pudiera conllevar su uso.

ECOSISTEMA/Ecosystem

Complejo de relaciones entre comunidades de plantas, animales y microorganismos y su ambiente interactuando como una sola unidad ecológica.

ECU VERDE/Green ECU

Unidad de cuenta usada en la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea desde 1984, que estabiliza los precios y las ayudas a los productores en términos de cada moneda nacional. El valor del ECU VERDE se ajusta de acuerdo a las variaciones en las monedas respecto a la moneda más fuerte, sujeto a las negociaciones anuales de precios en el marco de la PAC. El ECU VERDE se utiliza también en la determinación de los aranceles que se aplican a los productos agrícolas

importados por la Unión Europea. Como su tipo de cambio con respecto al dólar y a las monedas europeas es superior al Ecu Corriente, ello conlleva que el arancel a los productos agropecuarios, en términos de dólares, así como de otras divisas, es superior al arancel expresado en Ecu's Corrientes.

EMBARGO/Seize

Prohibición de importar o exportar ciertos tipos de productos, o la total prohibición de comercializar con un país, que un gobierno adopta en el marco de una estrategia de política exterior.

EMPRESA CONJUNTA/Joint Venture

Término que definen las empresas creadas con aportes de dos o más sociedades para desarrollar acciones conjuntas, con fines específicos.

EMPRESA MULTINACIONAL “GRUPO ANDINO”/Multinational Enterprise “Andean Group”

Según Decisión 46 del Acuerdo de Cartagena, empresa multinacional es la que tiene aportaciones de capital de propiedad de dos o más países andinos siempre que esta mayoría subregional de capital se refleje en el control de la empresa. Su dominio principal debe estar señalado en el territorio de uno de los países miembros y su objetivo social debe ser de interés subregional.

ENFERMEDAD/Disease

Es el desequilibrio fisiológico en el animal que altera el entorno de éste, pudiendo propagarse a otros animales.

EQUIDAD/Equity

Posibilidad real de acceso a bienes, servicios públicos y privados y a los beneficios derivados del progreso económico, por parte del conjunto de sectores económicos, sociales y étnicos que conforman una nación.

Para CEPAL, la equidad mejora cuando se avanza en: minimizar la proporción de personas y hogares ubicados por debajo de un nivel de aceptación social; promover el desarrollo de talentos potenciales existentes en todos los grupos de la sociedad; disminuir la concentración del poder, la riqueza y los frutos del progreso.

EQUIVALENCIA DE LAS MEDIDAS SANITARIAS O

FITOSANITARIAS/Equivalence of Sanitary or Phytosanitary Measures.

Principio bajo el cual un país acepta como equivalentes las medidas sanitarias o fitosanitarias de otros Miembros, aún, cuando difieran de las suyas propias o de las utilizadas por otros Miembros que comercien con el mismo producto.

EQUIVALENTE EN SUBSIDIO AL CONSUMIDOR (ESC)/Consumer Subsidy Equivalent (CSE)

Mide el valor de las transferencias monetarias de productores a consumidores de productos agrícolas con base en un determinado conjunto de políticas agrícolas en un

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

año específico. Cuando es negativo, mide el impuesto implícito aplicado a los consumidores según la política agrícola. El ESC puede expresarse en términos monetarios (ESC total), en términos de porcentaje (porcentaje ESC) o en términos monetarios por tonelada de consumo (unidad ESC)

EQUIVALENTE EN SUBSIDIO AL PRODUCTOR (ESP)/Producer Subsidy Equivalent (PSE)

Mide el valor de las transferencias monetarias a la producción agrícola procedentes de los consumidores de productos agrícolas y de los contribuyentes como resultado de un determinado conjunto de políticas agrícolas, en un año dado. Se calcula como el diferencial entre los precios internos o domésticos de un producto y los precios internacionales y un precio internacional de referencia. El ESP porcentual es la expresión de esa diferencia en relación al precio internacional. El ESP global es el diferencial entre el precio externo e interno multiplicado por el volumen de la producción. El ESP constituyó la base para el diseño de la metodología de cálculo de la medida global de ayuda (MGA) establecida como referencia para la reducción de los apoyos internos en las negociaciones de Ronda Uruguay.

ESPECIE EN PELIGRO/Endangered Specie

Especie que está amenazada o en peligro de extinción, la cual no sobrevivirá si los factores causales continúan operando.

ESQUEMA “GREEN CROSS”/Green Cross System

Esquema de origen privado, de uso en Estados Unidos que consiste en introducir en los productos una tarjeta de informe ecológico con información sobre los problemas ambientales relacionados con el producto en cuestión.

ESQUEMA “GREEN SEAL”/Green Seal System

Esquema de origen privado puesto en práctica en Estados Unidos que tiene como objetivo hacer una evaluación ambiental en función del ciclo de vida de los productos de consumo.

ESTABLECIMIENTO CUARENTENARIO O ESTACION DE CUARENTENA

Edificio o conjunto de edificios donde se mantienen los animales en completo aislamiento, sin contacto directo o indirecto con otros animales, para someterlos a observación de mayor o menor duración y hacerles pasar las distintas pruebas de control para que el Servicio Veterinario oficial pueda cerciorarse de que no están afectadas por algunas enfermedades.

ESTADO DE EMERGENCIA/Emergency State

Conjunto de medidas fito y zoonositarias emergentes que se implementan para combate y erradicación de plagas y enfermedades cuarentenarias y de importancia económica, detectadas en un área geográfica específica o foco de infestación

delimitado.

ETIQUETA ÁNGEL AZUL/Blue Angel Label

Modalidad de etiqueta ambiental puesta en práctica en Alemania. Dicha etiqueta es otorgada (luego de un riguroso estudio) a productos que, en comparación con otros de igual propósito, son particularmente aceptables en términos de protección ambiental; cabe destacar que de dicha etiqueta pueden disponer los fabricantes del extranjero sin trato discriminatorio respecto a los fabricantes alemanes.

Ver: Ecoetiquetado.

EVALUACIÓN DE RIESGO DE PLAGAS/Pest Risk Assessment

Evaluación de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas o enfermedades en el territorio de un miembro importador, según las medidas sanitarias o fitosanitarias que pudieran aplicarse, así como de las posibles consecuencias biológicas y económicas.

EXENCIÓN/Exemption

Autorización para la no observancia de una obligación contraída que tiene validez legal.

EXENCION DE ARANCELES ADUANEROS/Exemption of Customs Duties

Una medida que exima de los aranceles aduaneros que le serían aplicables a cualquier bien importado de cualquier país, incluyendo el territorio de otra parte.

EXPORTACIÓN NO TRADICIONAL/Non Traditional Export

Exportaciones de productos que no constituían parte de la oferta exportable histórica de un país determinado. Habitualmente se trata de productos con mayor valor unitario que las exportaciones tradicionales y a menudo con un mayor valor agregado.

EXPORTACIÓN TRADICIONAL/Traditional Export

Productos que históricamente han constituido la proporción mayoritaria de las exportaciones de un país. Tradicionalmente han sido los principales componentes de las exportaciones de los países menos desarrollados. En términos relativos, tienden a tener un valor unitario menor que el de los productos no tradicionales. Entre ellos, se consideran a los siguientes productos agropecuarios: algodón, azúcar, café, cereales.

f

FERIA COMERCIAL/Trade Fair

Mercado o exposición comercial que usualmente se organiza con patrocinio público, parcial o total, y en el cual los fabricantes y distribuidores exhiben sus productos para estimular las ventas.

F.O.B./Free on Board

Término de comercio internacional (INCOTERMS) que expresa el precio del producto puesto a bordo del buque en el puerto de origen y que no incluye el costo del flete y del seguro hasta el puerto de destino. (Ver Anexo I)

FONDO EUROPEO DE ORIENTACIÓN Y GARANTÍA AGRÍCOLA (FEOGA)/European Agricultural Guidance and Guarantee Fund (EAGGF)

Fondo constituido con recursos de la Unión Europea mediante el cual se provee de recursos para el financiamiento de la Política Agrícola Común.

FORMALIDADES CONSULARES/Consular Formalities

Formalidades que deben cumplirse en relación con las importaciones y que implican la intervención de un cónsul, por ejemplo, para la legalización de documentos. Pueden cobrarse derechos consulares por estos servicios.

FRACCIÓN ARANCELARIA/Tariff Fraction

Nivel de desagregación a ocho o diez dígitos de un producto dentro de la nomenclatura arancelaria de un país (Ver Sistema Armonizado).

FRANJA DE PRECIOS/Price Band

Mecanismo de estabilización de los precios internos a través de la fijación de un precio de referencia “piso” y un precio de referencia “techo” entre los cuales se desea mantener el precio de los productos importados y fuera de los cuales se aplican sobretasas arancelarias o reducciones arancelarias que permiten estabilizar el precio del producto importado.

g

GATS/General Agreement on Trade in Services

Ver: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

“GATT”/General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

Ver: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

GLOBALIZACIÓN/ Globalization

Proceso dentro del cual la universalización de la información y la reducción significativa de su costos y el del transporte permiten que las decisiones empresariales trasciendan las fronteras, desarrollándose las mismas en función de ofertas y demandas comerciales provenientes de la mayoría de los países del globo terrestre. Como parte del proceso se produce también una reducción de las trabas al comercio internacional y con la consiguiente liberalización.

GRADUACIÓN/Graduation

Concepto según el cual los países en desarrollo son capaces de asumir mayores responsabilidades y obligaciones ante la comunidad internacional -por ejemplo-, dentro del GATT o en el Banco Mundial, a medida que avanza su economía gracias a la industrialización, el desarrollo de las exportaciones y el ascenso de los niveles de vida.

GRAVÁMENES ADICIONALES/Additional levy

Gravámenes que incluyen distintos impuestos y tasas aplicadas a los productos importados los que generalmente están dirigidos a productos no esenciales como las bebidas, el tabaco y las golosinas. Estas sobretasas se consideran barreras para-arancelarias y su aplicación, salvo excepciones, contraviene las disposiciones de la OMC, cuando se aplican de forma discriminatoria a los productos importados.

GRUPO CAIRNS/Cairns Group

Bloque de países exportadores de productos agrícolas, conformado en 1986, a fin de presentar una posición negociadora, común en la Ronda Uruguay, que expresa el sentir de los países que no aplican políticas agrícolas con efectos distorsionantes en el comercio internacional. Dicho Grupo está compuesto por: Australia, Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, Tailandia y Uruguay.

i

IMPORTACIONES /Imports

Ingreso de bienes y servicios extranjeros al mercado de un país.

INCENTIVO/Incentive

Cualquier forma o sistema de premio o recompensa dirigido a un sector económico de un país con el fin de incrementar sus niveles de producción.

INCOTERMS/Incoterms

Modelo de términos contractuales propuesto por la Cámara de Comercio Internacional de París, para normar los contratos de ventas internacionales. (Ver Anexo I)

INSUMOS AGROPECUARIOS

Para efectos de la aplicación de la presente Ley, el término comprende plaguicidas químicos de uso agrícola, fertilizantes y abonos, semillas y material de propagación de vegetales, agentes y productos biológicos para el control de plagas, productos de uso veterinario y alimentos para animales.

INTEGRACIÓN ECONÓMICA/Economic Integration

Proceso de reducción de barreras económicas e implementación de acuerdos entre varios países a fin de ampliar sus mercados y aumentar su grado de interrelación. De acuerdo con el nivel de interrelación, un proceso de integración pasa por varias etapas: zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica, y unión monetaria.

En una Zona de Libre Comercio, los miembros reducen o eliminan las barreras al comercio entre sí. En la Unión Aduanera, además del libre comercio se establece un arancel externo común. En un Mercado Común se incluye también la libre circulación de capitales, servicios y trabajadores. En una Unión Económica se armonizan las políticas económicas y sociales. Adicionalmente, en una Unión Monetaria se introduce el uso de una moneda común para todos los países miembros.

j

JOINT VENTURE/Empresa Conjunta

Ver: Empresa Conjunta.

l

LEY AGRÍCOLA/Farm Bill

De un modo específico se asocia a la Ley agrícola de los Estados Unidos que contempla una serie de políticas y programas destinados a regular los niveles de producción agropecuaria y a promocionar la venta de los saldos de exportación. Esta ley que rige desde 1945 es modificada cada 5 años, siendo la última reforma en 1995. La esencia de la Ley Agrícola de los EE.UU., son los programas del gobierno federal, que otorgan apoyo a los productores y estabilizan los ingresos de la actividad agropecuaria. Habitualmente, esta Ley incluye además programas que influyen en la conservación del suelo y los recursos hídricos, forestación, ayuda alimenticia nacional e internacional, comercio agropecuario, investigación y educación, crédito agrario y desarrollo rural. Después del debate legislativo más largo de la historia de los Estados Unidos, fue sancionada una nueva ley el 4 de abril de 1996, introduciendo cambios significativos en la política agrícola del país.

La Ley Agrícola de 1996 (Ley Federal de Mejoras y Reformas para la Agricultura de los Estados Unidos de América, o LFMR) abandona los tradicionales contratos de producción flexibles, en favor de un período de siete años de pagos transicionales, al tiempo que la agricultura en los Estados Unidos inicia su marcha hacia el libre mercado. Los siete pagos anuales de los contratos flexibles de producción, cuyo monto es fijo y decreciente, permite a los productores que participan del programa recibir pagos del gobierno, que son independientes de los precios agrarios. Esta

estipulación contrasta marcadamente con la política anterior, en la cual los pagos por déficit dependían de los precios del agro.

LIBRE COMERCIO/Free Trade

Concepto teórico que supone un comercio internacional no restringido por medidas gubernamentales que impidan el acceso al mercado, tales como aranceles o barreras no arancelarias. En la práctica, el objetivo de la liberalización del comercio no consiste en lograr un «comercio libre», sino sólo un «comercio más libre», pues es lógico suponer que algunas restricciones sobre el comercio persistirán en el futuro previsible.

LICENCIA/Licence

Procedimiento administrativo utilizado para la aplicación de los regímenes de licencias de importación, que requiere la presentación ante el órgano administrativo pertinente de una solicitud utilizando otra documentación (distinta de la necesaria a efectos aduaneros) como condición previa para efectuar la importación en el territorio aduanero del miembro importador. Se distingue entre licencias automáticas y no automáticas.

LICENCIA AUTOMÁTICA/Automatic import licensing

Trámite de licencias de importación en virtud del cual se aprueban las solicitudes en todos los casos. Por contraposición, las licencias no automáticas significan la estructuración de un sistema que no aprueba las solicitudes en todos los casos.

LICENCIA DISCRECIONAL/ Discretionary Licence

Se refiere a las licencias no automáticas de importación, que requieren ser aprobadas caso a caso por la instancia administrativa pertinente.

**LIMITACIÓN VOLUNTARIA DE LAS EXPORTACIONES/Voluntary
Export Restraint**

Acuerdo oficioso entre un exportador y un importador, en virtud del cual el primero conviene en limitar las exportaciones de un producto específico a fin de evitar trastornos en la industria del país importador y la posible imposición por éste de limitaciones obligatorias.

LISTA DE CONCESIONES ARANCELARIAS

Anexo del Protocolo de Adhesión de un Miembro al GATT, en el cual se especifican los derechos de aduana máximos aplicados por producto específico. Conocido también como Lista Nacional.

LISTA NACIONAL/National List

Ver: Lista de Concesiones Arancelarias.

m

MALTUSIANISMO/Malthusian

Teoría que sostiene que la población se incrementa en proporción geométrica mientras que los medios de subsistencia aumentan en proporción aritmética. Esta teoría sostiene, por lo tanto, que es imposible mejorar la calidad de vida y que sólo puede obtenerse una proporción adecuada entre la población y los suministros alimenticios, a través de la intervención correctiva y periódica de fenómenos como la guerra, la peste, las enfermedades y el hambre.

MARCA/Mark

Signo, nombre, diseño, letras, números, colores, formas y empaques o combinación de ellos, que permite distinguir los bienes o servicios de una persona jurídica o empresa de los de la competencia.

MARCA REGISTRADA/Registered Trademark

Nombre o símbolo garantizado bajo registro legal, que usa un fabricante o comerciante para distinguir sus productos de otros artículos con los cuales compite.

MARGEN DE PREFERENCIA/Preferential Margin

Diferencia entre los derechos cobrables bajo un sistema de preferencias arancelarias determinado y los derechos que se aplicarían si estas preferencias no existieran.

MATERIAL/Material

Según la Comisión del Acuerdo de Cartagena (Decisión 345), es el material de reproducción o de multiplicación vegetativa en cualquier forma, el producto de la cosecha, incluidos plantas enteras y las partes de las plantas, y todo producto fabricado directamente a partir del producto de la cosecha.

MEDIDA ARANCELARIA/Tariff Measure

Medida aplicada por el Gobierno, consistente en la aplicación de un impuesto, a objeto de: proteger la producción nacional (arancel de importación) frente a los productos importados, restringir las exportaciones (arancel de exportación) de un producto y/o incrementar los ingresos fiscales.

MEDIDA DE LA AYUDA EQUIVALENTE/Measure of the Equivalent Aid

Nivel anual, expresado en términos monetarios, de ayuda otorgada a los productores de un producto agropecuario, mediante la aplicación de una o más medidas, cuyo cálculo con arreglo a la metodología de la Medida Global de Ayuda (MGA) no es factible.

Ver: Medida Global de Ayuda.

MEDIDA DE LA ZONA GRIS/Measure of the Gray Area

Medida que no está claramente en consonancia con las obligaciones contractuales correspondientes; por ejemplo, las limitaciones voluntarias de las exportaciones en el caso del GATT.

MEDIDA DE SALVAGUARDIA O DE URGENCIA/Safeguard Action

Ver: Salvaguardia.

MEDIDA EN FRONTERA/Border Measure

Prácticas, reglamentos y normas aplicadas en la frontera de un país para regular o restringir el ingreso de productos importados. Las mismas pueden ser de carácter arancelario y no arancelario. Entre estas últimas se cuentan también las medidas sanitarias y fitosanitarias, las normas de calidad, las normas de origen, las medidas de salvaguardia, y las medidas compensatorias para contrarrestar prácticas de comercio desleal.

MEDIDA GLOBAL DE AYUDA(MGA)/Aggregate Measure of Support (AMS)

Nivel anual de los apoyos internos que reciben los productores agropecuarios de un país a través de políticas de sostenimiento de precio de mercados y otros apoyos otorgados o subsidiados por el Estado para la producción de productos agropecuarios específicos. La MGA fue el indicador acordado entre las Partes Contratantes del GATT para determinar los compromisos de reducción de los apoyos internos en el marco del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay. La Medida Global de Ayuda tiene sus orígenes en el Equivalente en Subvenciones al Productor (ESP, utilizado por los países de la OCDE) y se calcula en términos de ayudas a la producción de un rubro específico.

MEDIDA GLOBAL DE AYUDA TOTAL (MGA TOTAL)/Aggregate Measure of Total Support (Total AMS)

Comprende la suma de toda la ayuda interna otorgada a los productores agrícolas, obtenida sumando todas las medidas globales de la ayuda correspondiente a productos agropecuarios de base, todas las medidas globales de la ayuda no referida a productos específicos, y todas las medidas de la ayuda equivalente con respecto a productos agropecuarios.

MEDIDA MONETARIA Y FINANCIERA/Monetary and Financial Measure

Tipo de medidas que regulan el acceso a las divisas y el costo de las normas en relación con las importaciones y que definen las condiciones de pago. Pueden hacer aumentar el costo de las importaciones de un modo similar al de las medidas arancelarias o para-arancelarias.

MEDIDA NO ARANCELARIA/Non Tariff Measure

También definida como Barrera no Arancelaria. Son aquellas medidas aplicadas por el Gobierno para restringir el ingreso de productos importados y que no tienen el carácter de arancel a la importación, es decir, de impuesto corriente a las

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

importaciones.

Ver: Barreras No Arancelarias.

MEDIDA NOTIFICABLE/Notifiable Measure

Todas aquellas medidas que de conformidad con los acuerdos alcanzados deben ser notificadas a la Secretaría de la OMC.

MEDIDA PARA-ARANCELARIA

Este tipo de medida directa o indirecta, distinta a un arancel, y aplicada solo a los productos importados destinada a restringir las importaciones, aumenta el costo de las importaciones de un modo similar al de las medidas arancelarias. Se distinguen cuatro grupos: sobretasa y recargo de aduana, gravámenes adicionales sin techo, impuestos internos sobre los productos importados y aforo aduanero utilizando el precio decretado.

Ver: Medida No Arancelaria.

MEDIDA SANITARIA O FITOSANITARIA (MSF)/Sanitary or Phytosanitary Measure (SPM)

Se refiere a toda medida aplicada: a) para proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales en el territorio del País Miembro de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades; b) para proteger la vida y salud de las personas y de animales en el territorio del País Miembro de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios y bebidas; c) para proteger la vida y salud de las personas en el territorio del País Miembro de los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas; y/o d) para prevenir o limitar otros perjuicios en el territorio del País Miembro resultante de la entrada, radicación o propagación de plagas.

MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO (MIRC)/Trade Related Investment Measures (TRIM'S)

Disciplinas acordadas dentro del marco del GATT/94 mediante las cuales se regulan las normas generales para que un País Miembro pueda condicionar, incentivar y controlar las inversiones extranjeras que deseen establecerse dentro de sus fronteras de modo que no sean una barrera al comercio.

MENOSCABO/Impairment

Anulación o debilitamiento de las ventajas derivadas de las obligaciones contractuales.

MERCADO A FUTURO/Future Market

Mercado en el cual se compromete la entrega de bienes o valores en una fecha

determinada en el futuro y a una cotización pactada de antemano.

MERCADO «SPOT» /Spot Market

Mercado de productos disponibles en el cual los bienes o valores se comercian para su entrega inmediata. El precio «spot» es el que está vigente en el momento de la venta.

MUESTRA VIVA/Live Sample

Según la Comisión del Acuerdo de Cartagena (Decisión 345), es la muestra de la variedad suministrada por el solicitante del certificado de obtentor, la cual será utilizada para realizar las pruebas de novedad, distinguibilidad, homogeneidad y estabilidad.

n

NEGOCIACIÓN ARANCELARIA/Tariff Negotiation

Un componente de las negociaciones comerciales internacionales mediante el cual las partes buscan reducir el impuesto o arancel a la importación que se aplica a los productos comerciados internacionalmente. La negociación arancelaria puede realizarse producto a producto (como se hacía en el pasado) o bien en términos globales, fijando porcentajes generales de reducción (desgravación) de aranceles en un período de tiempo y dejando un número reducido de partidas como excepciones a esas reglas.

Ver: Negociación Comercial.

NEGOCIACIÓN COMERCIAL/Commercial Negotiation

Negociaciones internacionales por las cuales los países buscan reducir o eliminar las restricciones a la importación de productos y al comercio bilateral o multilateral, y establecer disciplinas y normas que aseguren una competencia más leal y una mayor transparencia en el comercio internacional de bienes y servicios.

Ver: Negociación Comercial Multilateral.

NEGOCIACION COMERCIAL MULTILATERAL/Multilateral Commercial Negotiation

Tipo de negociación que adelantan de manera conjunta los países signatarios del GATT -en la actualidad los que han suscrito el acuerdo de la OMC-, con el objeto de liberar y hacer más transparente el comercio mundial.

Ver también: Ronda.

NIVEL ADECUADO DE PROTECCIÓN SANITARIA O FITOSANITARIA/Adequate Level of Sanitary or Phytosanitary Protection

Nivel de protección que estime adecuado el País Miembro que establezca la medida

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

sanitaria o fitosanitaria para proteger la vida o la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales en su territorio. También conocido como «nivel aceptable de riesgo».

NORMA LEGAL/Legal Norma

Las disposiciones en materia de sanidad agraria de carácter obligatorio expedidas por la Autoridad Nacional en Sanidad Agraria

NORMA o STANDAR/Standard

Especificación técnica que describe las características de un producto, tales como dimensiones, calidad, rendimiento o seguridad. La norma puede incluir también requisitos en materia de terminología, métodos de prueba, embalaje, etiquetado o marcación.

NORMA RELATIVA AL ABASTECEDOR PRINCIPAL/Norma Referred to the Main Supplier

Concepto que se aplica en el marco del GATT y que indica que los países que son abastecedores principales de un producto determinado en el mercado internacional tienen prioridad para negociar con las otras Partes Contratantes las modificaciones en los niveles de acceso al mercado que tienen relación con ese producto. Junto al abastecedor principal también tiene prioridad el “primer negociador”, es decir, aquel país que es el socio comercial principal de algún país determinado que vaya a efectuar las modificaciones.

NORMAS DE ORIGEN/Rules of Origin

Tienen como finalidad la de determinar el país de origen de un bien. Como criterios para establecer el origen de un producto se aplican los mecanismos de: valor agregado, transformación sustancial; y el de salto arancelario.

O

OBLIGATORIEDAD/Binding

Carácter de una disposición incluida en un acuerdo comercial, en la cual se indica que no se podrá imponer ninguna tasa arancelaria superior a la especificada en el convenio, durante toda la vigencia del mismo.

OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO/Technical Barriers to Trade

Obstáculos al comercio que se derivan de la aplicación de reglamentos técnicos y normas, como requisitos en materia de pruebas, etiquetado, envase y embalaje, marcado, certificación y marcas de origen, reglamentos de protección de la salud y la seguridad, y reglamentos sanitarios y fitosanitarios. El GATT/94 incluye un Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al comercio que busca lograr una mayor transparencia en la aplicación de normas y reglamentos técnicos en el comercio internacional, de manera que no se constituyan en una barrera no arancelaria a las importaciones.

OFERTA/Supply

Cantidad de un bien económico que los vendedores suministran a un precio determinado, en cierto momento, y en un mercado específico. La nómina de oferta

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

indica la cantidad de un bien económico dado que podría entrar en el mercado, a todos los precios posibles, en un momento en particular.

OFICINA INTERNACIONAL DE EPIZOOTIAS “OIE”/Office International des Epizooties

Organización intergubernamental de sanidad animal. Cuenta con 147 Países Miembros representados en el Comité Internacional por un Delegado permanente. El Comité Internacional se reúne en una Sesión General anual en la sede de la OIE, en París (Francia). En su calidad de organización mundial de sanidad animal, los principales objetivos de la OIE son: informar a los Gobiernos de la presencia y evolución de las enfermedades animales en el mundo, y de los medios de combatirlas; coordinar, a nivel internacional, los estudios sobre la vigilancia y el control de enfermedades animales; armonizar las reglamentaciones de los Países Miembros en materia de intercambios internacionales de animales y productos de origen animal.

ORGANISMO VIVO MODIFICADO

Organismo vivo que contiene a una combinación nueva de material genético obtenida mediante la aplicación de biotecnología moderna. Se exceptúa expresamente los genomas humanos.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)/World Trade Organization (WTO)

La Organización Mundial de Comercio (OMC) es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio. De ella emanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales. Es también la plataforma en que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países mediante un ejercicio colectivo de debate, negociación y consenso.

La OMC se estableció el 1° de enero de 1995, tiene su sede en Ginebra, Suiza, siendo sus funciones esenciales: administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales que en conjunto configuran la OMC; servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales multilaterales; tratar de resolver las diferencias comerciales; supervisar las políticas comerciales nacionales, y cooperar con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas a nivel mundial. El número potencial de países y territorios adherentes a finales de 1994 era de 152. En el primer día de su constitución 76 gobiernos pasaron a ser Miembros.

ÓRGANO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS (OSD)/Dispute Settlement Body (DSB)

Instancia institucional multilateral de la OMC para solución de diferencias que surjan en relación con cualquiera de los Acuerdos contenidos en el Acta Final de la Ronda Uruguay. El OSD tiene la facultad exclusiva de establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y los informes de apelación, vigilar la

aplicación de las resoluciones y recomendaciones, y autorizar la adopción de medidas de retorsión en caso de no aplicación de las recomendaciones.

Este sistema de entendimiento hace hincapié en los mecanismos de consulta como medio de solución de diferencias. De acuerdo a su normativa, una vez que un miembro haya pedido a otro miembro de la OMC consultas para tratar una queja hay límites estrictos de tiempo para cada fase a fin de lograr una solución ejecutable; sin embargo, en el Acuerdo se subraya la importancia de celebrar consultas y proponer medios voluntarios para resolver las diferencias, tales como el empleo de buenos oficios, la conciliación y el arbitraje.

P

PAÍS MIEMBRO/Member Country

Antiguamente denominado Parte Contratante, se refiere a un país que forma parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

PAÍSES MENOS ADELANTADOS/Least Developed Countries

Se dice de los Países Miembros de la OMC, cuyo ingreso per capita anual es inferior a mil dólares estadounidenses (US\$1000).

PAGO COMPENSATORIO/Deficiency Payment

Subsidio a la producción, previsto en la ley Agrícola de Estados Unidos, cuya cuantía por unidad de producto, transferida con cargo al presupuesto público, es la diferencia entre un precio meta y el precio de mercado.

PAGO DE ESTABILIZACIÓN/Stabilization Payment

Pago monetario con el objeto de compensar a los productores por caídas en los precios de sus productos o de sus ingresos, originados en perturbaciones de los rendimientos o inestabilidades en los mercados de productos.

PAGO DIRECTO/Direct Payment

Pago entregado directamente a los productores, tales como subsidios a la producción o a los insumos utilizados para producir. Los pagos directos incluyen los pagos compensatorios (deficiency payments); los pagos directos vinculados a los insumos que incluyen pagos por área y por cabeza (acreage and headage payments). También considera los pagos de estabilización (stabilization payments), pagos por desastres (disaster payments) y pagos por superficie o área.

PAGOS DESCONECTADOS/Decouple Payment

Pagos directos y apoyos a los ingresos de los productores agropecuarios que no dependen de niveles de producción y se supone no afectan la producción, el consumo o los precios.

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

Ver: Caja verde.

PAGO POR SUPERFICIE /Acreage Payment

Pago directo realizado a productores individuales sobre la base del número de hectáreas de tierras seleccionadas. Los pagos se realizan por hectáreas o superficie sembrada de un cultivo específico con el objeto de complementar los ingresos del productor.

PANEL /Panel

Término corriente aplicado a los Grupos de Expertos contemplados en la estructura de la Organización Mundial del Comercio para que emitan opinión técnica sobre una diferencia comercial entre los Países Miembros, determinen el grado de congruencia de las posiciones de las partes en disputa con las disciplinas comerciales de la OMC y hagan recomendaciones sobre lo que procede para hacer cumplir las disciplinas de la OMC y del GATT de 1994. Los paneles están integrados habitualmente por un número de tres a cinco expertos en el tema objeto de la controversia. La recomendación del grupo de expertos es elevada al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC para decisión sobre la materia en disputa.

PORTE CONTRATANTE/Contracting Party

Un país o una entidad económica que se ha incorporado al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y con ello ha aceptado todo el conjunto de obligaciones y beneficios específicos que en él se señalan. En los documentos del GATT, los firmantes del mismo son designados como las Partes Contratantes, cuando actúan en forma colectiva en el marco constituido por el Acuerdo General. Con la constitución de la OMC, las Partes Contratantes del GATT/94 se identifican con los Países Miembros de la OMC.

PARTIDA ARANCELARIA/Tariff Item

Ver: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

PATRIMONIO HISTÓRICO/Historical Patrimony

Se define como las preferencias otorgadas entre los países de Mercosur y el Grupo Andino en el marco de ALADI. La discusión se centra entre multilateralizar las mismas, reducirlas o negociarlas. El término deriva del hecho de que dichas preferencias forman parte histórica, anterior al inicio de las negociaciones.

PLAGA/Disease or Pest

Para efecto de la sanidad vegetal, cualquier, especie, raza o biotipo, vegetal o animal, o agente patógeno dañino para las plantas y productos vegetales, las especies y productos forestales, los animales y productos de origen animal. Para efecto de la salud animal, presencia de un agente biológico en un área determinada que causa enfermedad en la población animal.

PLAGA DE IMPORTANCIA CUARENTENARIA/Quarantine Important Pest

Aquella definida como tal por la Autoridad Nacional en Sanidad Agropecuaria en

razón de que puede tener importancia económica potencial para el área en peligro, aun cuando la plaga no exista, o si existe, no está extendida y se encuentra bajo control oficial.

PLAGUICIDAS DE USO AGRÍCOLA

Toda sustancia de naturaleza química o biológica que sola, o en combinación con coadyuvantes, se utilice para prevenir, combatir y destruir insectos, ácaros, agentes patógenos, nemátodos, malezas, roedores u otros organismos nocivos para las plantas y productos vegetales.

PLANTAS/Plants

Planteas vivas y sus partes, incluyendo semillas.

POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN (PAC)/Common Agricultural Policy (CAP)

El 30 de junio de 1960, la Comisión Europea lanzó la propuesta para la creación de una Política Agrícola Común (PAC). Después de intensas negociaciones, en enero de 1962, se establecieron las orientaciones generales de la PAC, las cuales se sustentan en tres principios: unidad de mercado, preferencia comunitaria y solidaridad financiera.

La PAC ha sido la más importante política común y un elemento central del sistema institucional de la Unión Europea. Sus objetivos están establecidos en el Artículo 39 del Tratado de Roma, éstos son: incrementar la productividad, asegurar estándares justos de calidad de vida para la Comunidad agrícola, estabilizar mercados, asegurar la oferta alimentaria, y proveer a los consumidores con alimentos a precios razonables.

POLÍTICA DE APERTURA/Opening Politics

Políticas en los ámbitos comercial y financiero relativas al grado de exposición de la economía doméstica a los flujos de comercio y capital internacional.

PRÁCTICA COMERCIAL DESLEAL/Unfair Commercial Practice

Medidas adoptadas por las empresas o por los gobiernos, destinadas a otorgar ventajas competitivas artificiales a las exportaciones de un país. Las principales prácticas de comercio desleal son: i) el dumping, práctica aplicada por las empresas para colocar productos en un mercado a precio inferior al normal; ii) los subsidios, a la exportación y a la producción, práctica aplicada por los Gobiernos para reducir los costos de producción y elevar artificialmente la competitividad de las exportaciones de un país.

PRECIO AL PRODUCTOR/Producer Price

El precio promedio o valor unitario recibido por todos los agricultores en un país por un producto agrícola específico producido dentro de un período especificado de 12 meses. Por lo general, este precio se mide en la puerta de la finca -es decir, en el punto en el cual el producto sale de la finca- y, por lo tanto, no incorpora los gastos de transporte.

PRECIO DE COMPRA/Purchasers's Value

Término acuñado en la Unión Europea que se refiere al porcentaje del precio de intervención, al cual se acepta intervenir en las compras a los productores agropecuarios.

PRECIO EN FRONTERA/Border Price

Precio unitario de un bien comercializado en la frontera de un país. Cuando se trata de importaciones corresponde al precio CIF del bien, en el caso de exportaciones es el precio FOB.

PRECIO META/Target Price

Un precio administrado establecido por la Ley Agrícola de Estados Unidos para el trigo, el maíz, el sorgo, la cebada, la avena, el arroz y el algodón, y que sirve como la base para definir los subsidios a la producción. Los agricultores que participan en los programas federales de productos reciben la diferencia bien sea entre el precio meta y el precio vigente en el mercado, o entre el precio meta y la tasa de préstamos, dependiendo de cuál es menor.

Ver también: Pagos Compensatorios

PRECIO SOMBRA/Shadow Price

Precio que refleja adecuadamente el costo de oportunidad de los recursos de una economía. Generalmente los precios establecidos en los mercados domésticos no son buenos indicadores del costo de oportunidad de los recursos, debido a un conjunto de distorsiones introducidas por la acción de los gobiernos en materia de políticas comerciales, cambiarias y tributarias, así como de la acción de sindicatos y negociaciones colectivas. Consecuentemente, un precio sombra corresponde a un precio de mercado en el cual se han eliminado los efectos de dichas distorsiones. También se les denomina precio de eficiencia o precio económico.

PRECIO DE INTERVENCIÓN/Intervention Price

Ver: Sistema de Precios Mínimos.

PRECIO DE REFERENCIA/Reference Price

Precio de un producto en un mercado relevante que se adopta como indicativo para el establecimiento de aranceles, para el establecimiento del valor en aduana, o para ambas cosas.

PRECIOS ADMINISTRADOS/Administered Prices

Precios que son determinados políticamente en el contexto de negociaciones entre países o entre el gobierno y los productores. Los precios administrados suelen definir un precio mínimo de garantía también llamado precio guía, precio de intervención, o precio meta para un producto.

PREDIO O ESTABLECIMIENTO/Property or Establishment

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

Todos los predios en que existan o se establezcan áreas de cultivo, criaderos, viveros o depósitos de plantas; centros de procesamiento o empaque o refrigeración de productos de origen animal; lugares donde se concentren plantas o animales con motivo de ferias, exposiciones o eventos similares; establecimientos donde se presten servicios fito y zoonosanitarios, incluidos los laboratorios, y los hospitales y clínicas veterinarias.

PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL (PAR)/Regional Tariff Preference

Mecanismo de integración comercial contemplado en el marco de la ALADI, mediante el cual se establece que los Países Miembros se otorgarán recíprocamente preferencias arancelarias para un conjunto de productos, con referencia al nivel que rija para terceros.

PREFERENCIAS/Preferences

Ventajas especiales que otorgan los países importadores a las exportaciones de algunos socios comerciales, y que consisten de ordinario en aceptar sus bienes a tasas arancelarias inferiores a las que se imponen a las importaciones procedentes de otros países proveedores.

PRESERVACIÓN/Preservation

Acto de proteger recursos naturales prohibiendo el uso de cualquier práctica agrícola.

PRÉSTAMO DE MERCADEO/Marketing Loan

Variación del programa de préstamos sin recurso de los Estados Unidos mediante el cual, en el caso de productos especificados, un productor puede reembolsar el préstamo a una tasa inferior a la tasa normal de préstamos, Bajo la Ley de Seguridad Alimentaria de 1985, los préstamos de mercadeo se otorgaban para el algodón, el arroz y la miel; bajo la Ley Agrícola de 1990, se otorgaban para la soja y otras semillas oleaginosas, algo de algodón y arroz, y actualmente son también obligatorios para el trigo y los granos de forraje.

Ver: Norma relativa al abastecedor principal.

PRINCIPIO CIENTÍFICO/Scientific Principles

Principio mediante el cual cada País Miembro se asegura de que cualquier medida sanitaria o fitosanitaria que adopte, mantenga o aplique:

- a. Esté basada en principios científicos, tomando en cuenta, cuando corresponda, factores pertinentes, como las diferentes condiciones geográficas;
- b. No será mantenida cuando ya no exista una base científica que la sustente; y
- c. Esté basada en una evaluación de riesgo apropiada a las circunstancias.

Ver: Nivel Adecuado de Protección Sanitaria o Fitosanitaria.

PROCEDIMIENTO DE APROBACIÓN SANITARIA/Sanitary Approval Procedure

Cualquier procedimiento de registro, notificación u otro procedimiento

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

administrativo obligatorio para aprobar el uso de un aditivo para un bien definido o bajo condiciones definidas, o establecer una tolerancia para un fin definido o con apego a condiciones definidas, para un contaminante; en un alimento, bebida o forraje previo a permitir el uso del aditivo; o la comercialización de un alimento, bebida o forraje que contenga el aditivo contaminante.

PROCEDIMIENTO DE CONTROL O INSPECCIÓN/Control or Inspection Procedure

Cualquier procedimiento utilizado, directa o indirectamente, para determinar si se cumple una medida sanitaria o fitosanitaria, que incluye muestreo, pruebas, inspección, evaluación, verificación, monitoreo, auditoría, evaluación de la conformidad, acreditación, registro, certificación, u otro procedimiento que involucren el examen físico de un bien, del empaquetado del bien, o del equipo o las instalaciones directamente relacionadas con la producción, comercialización o uso del bien, pero no significa un procedimiento de aprobación.

PRODUCTO BÁSICO/Commodity

En términos generales, cualquier artículo que es objeto de intercambio de comercio, pero se aplica en forma más común a las materias primas -entre ellas a ciertos minerales, como el estaño, el cobre y el manganeso- y también a los productos agrícolas que se venden a granel, tales como cereales, café, té y el caucho. Generalmente se trata de productos negociados en bolsa en forma de contratos estandarizados de acuerdo a la calidad, cantidad, fecha de entrega y localización para cada bien, siendo el precio la única variable resultante de la negociación en bolsa.

PRODUCTO BIOLÓGICO PARA EL CONTROL DE PLAGAS DE LOS VEGETALES

Toda sustancia de naturaleza biológica que, en combinación con coadyuvantes, se utilice para prevenir, combatir y destruir insectos, ácaros, agentes patógenos, nemátodos, malezas, roedores u otros organismos nocivos para las plantas y productos vegetales.

PRODUCTO BIOLÓGICO PARA EFECTOS DE SALUD ANIMAL

Los reactivos biológicos, sueros, vacunas y material genético de origen microbiano o viral que puedan utilizarse, según sea el caso, para diagnosticar, tratar y prevenir enfermedades y plagas de los animales.

PRODUCTO FARMACÉUTICO/Pharmaceutical Product

Aquellas sustancias de estructura físico-química determinada, de origen mineral, vegetal, animal, sintético, semisintético o biotecnológico, que, convenientemente prescrita y aplicada, ejercen acción sobre el organismo animal, con el propósito de prevenir, diagnosticar, curar y/o tratar las enfermedades y plagas de los animales.

PRODUCTO TROPICAL/Tropical Product

Son aquellos productos agrícolas que son producidos en la franja hemisférica

tropical, principalmente por Países en Desarrollo.

PRODUCTOS VEGETALES/Vegetable Product

Material de origen vegetal en estado natural, incluyendo granos y aquellos productos manufacturados que por su naturaleza o la de su procesamiento pueden constituir peligro en la propagación de plagas.

PROGRAMA DE APOYO DIRECTO AL CAMPO (PROCAMPO) MÉXICO

Programa que otorga pagos directos a los productores sobre una base por hectárea. Los pagos son proporcionados a agricultores -propietarios o arrendatarios, individuos o corporaciones- en base a las áreas en las cuales, en los tres años antes de la Primavera/Verano de 1993, se sembraron maíz, frijoles, trigo, cebada, algodón, soja, sorgo, arroz o girasol. El nivel de apoyo por hectárea toma en cuenta las diferencias regionales (promedio de cosechas regionales) y fluctúa entre un límite superior e inferior, existiendo un límite superior a la cantidad de tierra elegible para pagos. Una vez dentro de PROCAMPO, el productor podrá utilizar la tierra para cualquier cultivo u otra actividad productiva, tal como la silvicultura, las actividades ambientales, la conservación del suelo, o cualquier otra actividad que genere empleo. Se contempla una duración de PROCAMPO de 15 años a partir del Otoño/Invierno de 1994/1995. Se trata de un programa tipo Caja Verde, desconectado de la producción y de los precios.

PROGRAMA DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES/Export Enhancement Program (EEP)

Programa iniciado en mayo de 1985 por Estados Unidos para subvencionar la exportación de ciertos productos agropecuarios con el propósito de contrarrestar las prácticas comerciales desleales de terceros países. El programa fue autorizado formalmente por la Ley de Seguridad Alimentaria y prorrogado para un período de cinco años bajo las Leyes Agrícolas de 1990 y 1995. Bajo el Programa, se otorgan certificados de productos genéricos a los exportadores, los cuales son redimibles para productos que están en almacenes de la CCC, permitiéndoles de esta manera vender productos, a países designados, a precios inferiores a los del mercado estadounidense.

PROGRAMA DE REDUCCIÓN DE ÁREA/Acreage Reduction Program (ARP)

Programa totalmente voluntario vigente en Estados Unidos dentro del cual los productores acuerdan dejar fuera de producción una porción de las tierras durante un ciclo de producción. Difiere del Programa de Retiro de Tierras/Set-aside en el sentido que el ARP se aplica a cultivos específicos mientras que el de Retiro de Tierras se aplica a cualquier programa de cultivos.

En la Unión Europea hubo un programa totalmente voluntario, de 1988 a 1992; y otro en el que se condiciona la retirada de tierras al pago compensatorio, establecido por la Reforma de la PAC acordada en mayo de 1992.

PROGRAMA DE RESERVA PARA CONSERVACIÓN (PRC)/Conservation

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

Reserve Program (CRP)

Bajo este programa existente en la Ley Agrícola de los Estados Unidos, los agricultores pueden suscribir contratos hasta por 10 años durante los cuales reciben pagos (en efectivo o en especie) hasta por un 50% del costo de establecer una cubierta vegetal permanente. El PCR es parte del Programa de Reserva de Superficie en Conservación Ambiental/Environmental Conservation Acreage Reserve Program (ECARP) y tiene como meta reducir significativamente la erosión que afecta a tierras agrícolas de ese país.

PROGRESIVIDAD/Progressivity

Aumento del grado de protección (arancelaria o no arancelaria) de acuerdo con el nivel de elaboración de un producto: por ejemplo, el cobro de derechos más altos sobre la harina de trigo que sobre el trigo entero.

PROHIBICIÓN/Prohibition

Prohibición incondicional de importar. La denominada prohibición con excepción está incluida en la categoría de la concesión de licencias correspondientes al carácter de la excepción (UNCTAD).

Ver: Licencia.

PROHIBICIONES SOBRE LA BASE DEL ORIGEN/Prohibition Based on Origin

Prohibición de importación de un país o grupo de países sea por razones, políticas o en virtud de las normas de origen acordadas en los acuerdos preferenciales, bilaterales o plurilaterales.

PROPIEDAD INTELECTUAL/Intellectual Property

Forma de dominio que confiere el derecho a poseer, usar o disponer de los productos creados por el ingenio humano, con inclusión de patentes, marcas registradas y derechos de autor.

PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADA CON EL COMERCIO (TRIPs)/Trade Related Intellectual Property (TRIPs)

En el acuerdo del GATT, es la protección y observancia a la que se comprometen las partes a fin de garantizar los derechos de propiedad intelectual para promover la innovación tecnológica, la transferencia y difusión de tecnología, en beneficio de los productores y de los usuarios, a fin de favorecer el bienestar social, económico y el equilibrio de derechos y obligaciones.

PROPUESTA DUNKEL/Dunkel Proposal

Anteproyecto de acta final presentado por Arthur Dunkel, entonces Director General del GATT a solicitud de las Partes Contratantes para solucionar el “impase” que impidió concluir la Ronda Uruguay en diciembre de 1990 en Bruselas. La propuesta de texto sobre la Agricultura fue la base del texto aprobado en el Acta Final de la Ronda.

PROTECCIÓN/Protection

Medidas tomadas por un gobierno -por ejemplo, los aranceles y las barreras no arancelarias- que elevan el costo de los bienes importados o restringen en cualquier otra forma su ingreso a un mercado, con lo cual se fortalece artificialmente la posición competitiva de los bienes producidos en el país.

PROTECCIÓN EFECTIVA/Effective Protection

Las tarifas que aparecen en el arancel de aduanas, llamadas también arancel nominal, a menudo no expresan el grado de protección efectivamente recibido por los productores. La protección no solamente depende de las tasas nominales impuestas a un producto determinado, sino también de cualquier impuesto o subsidio sobre los insumos que sirven para producir dicho producto.

Por ejemplo, cuando la industria de alimentos concentrados para animales compete con las importaciones de dichos productos, y a la vez utiliza cereales importados de otros países, la protección real no es la tasa nominal sino la tasa de protección efectiva que se le brinda al valor agregado en la producción de dichos alimentos concentrados.

Se puede calcular un Coeficiente de Protección Efectiva (CPE) el cual expresa el efecto combinado de la protección que se le da al bien final, así como a los insumos que se utilizan en la producción de ese bien final. De manera equivalente, indica la proporción en que el valor agregado de la producción doméstica de un bien puede exceder al mismo valor agregado, medido en términos de los precios internacionales o mundiales.

PROTECCIÓN NOMINAL/Nominal Protection

Incremento que se registra en el precio de un bien, cuando a sus importaciones se les aplica un impuesto, o cuando se obstaculizan directamente las mismas (por ejemplo, con una licencia). Esta situación conlleva a que el productor nacional reciba un mayor precio, por tanto, habría un incremento en la producción doméstica.

Puede calcularse un Coeficiente de Protección Nominal (CPN), el cual expresa el grado de protección (positiva o negativa) de un bien, comparando el precio que recibe el productor nacional de un bien o insumo específico, con el precio internacional de ese mismo bien o insumo.

Este coeficiente puede determinarse para los productos, los insumos, la producción destinada al mercado doméstico, la destinada a la exportación y la producción total.

Ver: Protección Efectiva.

PROTECCIONISMO/Protectionism

Estrategia económica y política que preconiza la salvaguardia de la industria y la agricultura nacional respecto de la competencia extranjera; propone para ello métodos de defensa del tipo de aranceles aduaneros elevados, listas de mercancías prohibidas, comercio estrictamente bilateral, restricciones cuantitativas a la importación, y hasta controles de cambio discriminatorios.

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

PROTOCOLO DE ADHESIÓN/Protocol of Accession

Documento jurídico en que constan las condiciones en que un país se adhiere a un acuerdo u organización internacional, así como las obligaciones correspondientes.

PROVEEDOR PRINCIPAL/Main Supplier

Ver: Norma Relativa al Abastecedor Principal.

PRUEBA DE DAÑO/Injury Proof

Elemento probatorio que una parte afectada, durante una disputa comercial, utiliza para demostrar que otra parte le ha infringido un daño económico. Esto puede dar origen a medidas de salvaguardia o a la aplicación de medidas compensatorias o de retorsión. Con la Ronda Uruguay el “peso” de la prueba del daño fue transferida de la parte “acusada” a la “acusadora”.

Ver: Daño.

PUESTOS DE CONTROL CUARENTENARIO/Positions of Quarantine Control

Lugar destinado al control de movilización e importación de plantas, productos vegetales, animales y productos de origen animal, para evitar la introducción y diseminación de plagas y enfermedades cuarentenarias a través del flujo de pasajeros y mercaderías.

R

RECIPROCIDAD/Reciprocity

Intercambio mutuo de concesiones comerciales.

RECURRIBLE/Recurrable

Medida cuya validez es cuestionable y que puede dar origen a una reclamación ante la OMC y a la aplicación de medidas compensatorias.

RÉGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORAL

Regla que se aplica a las importaciones de materia prima o productos semiprosesados, que luego de una transformación, son exportados.

REGIONALISMO ABIERTO

Interdependencia entre los acuerdos especiales de carácter preferencial y las medidas de liberalización comercial en general: lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles y complementarias con las políticas tendientes a elevar la competitividad e inserción internacional en la economía global.

REGLAMENTO RELATIVO A MARCAS DE ORIGEN/Relative Regulation to Origin Marks

Reglamento que define los criterios para determinar el país de origen de un producto, por ejemplo, para fines de imposición de derechos de aduana.
Ver también: Normas de Origen.

REGLAMENTOS SOBRE ENVASES, ETIQUETAS Y MARCAS

Requisitos o reglamentos que aplica de ordinario un país importador, para exigir que los bienes importados sean envasados, etiquetados o marcados de acuerdo con determinados lineamientos.

REGRESIVIDAD/Regressor

Característica incorporada en una medida que asegura la atenuación de su estricta aplicación con el transcurso del tiempo (UNCTAD).

REINTEGRO/Drawback

Derechos o impuestos de importación que un gobierno devuelve, ya sea en su totalidad o en parte, cuando los productos importados son reexportados, o se utilizan en la fabricación de productos a ser exportados.

RELACIÓN DE INTERCAMBIO/Terms of Trade

Condiciones en las cuales las exportaciones de un país incrementan, mantienen o pierden valor respecto a las importaciones desde otros países. Un indicador evidente de deterioro de la relación o términos de intercambio es el requerimiento permanente de volúmenes crecientes de exportaciones en términos físicos de productos agrícolas primarios para importar una unidad similar de un bien en un período de tiempo, este bien puede ser un tractor o un implemento agrícola.

Ver: Términos de Intercambio.

REQUISITO DE COMPENSACIÓN/Requirement of Compensation

Ver: Comercio Compensado.

RESTITUCIÓN/Restitution

Pagos que reciben los exportadores de productos agrícolas de la Comunidad Europea, de acuerdo con la Política Agraria Común, a fin de compensar la diferencia entre los precios internos y los del mercado mundial.

RESTRICCIÓN A LA IMPORTACIÓN/Restrictive Import

Ver: Arancel.

Barrera No Arancelaria.

Protección.

RESTRICCIÓN CUANTITATIVA/Quantitative Restriction

Medida orientada directamente a limitar la cantidad de un producto que se importa (o que se exporta). Las restricciones cuantitativas comprenden los contingentes, el régimen de licencias no automáticas, la reglamentación sobre elementos de aportación nacional, las limitaciones voluntarias de las exportaciones y las prohibiciones o embargos.

RESTRICCIÓN VOLUNTARIA A LA EXPORTACIÓN/Voluntary Export Restraint Agreement.

Arreglos mediante los cuales los exportadores limitan a niveles predeterminados sus exportaciones de un producto específico hacia el país importador. Normalmente se trata de negociaciones bilaterales entre el país importador y sus suplidores.

RETIRO DE TIERRAS/Set-Aside

Programa voluntario tendiente a limitar la producción mediante restricciones del uso de tierras. En los Estados Unidos, el programa de retiro de tierras es discrecional y no ha sido aplicado desde el año 1979. Cuando el programa está activo, los productores pueden optar a préstamos o pagos por deficiencia. En la Unión Europea el programa está vigente desde 1988, en donde los productores que retiran al menos 20% de la superficie de cultivos, reciben un pago pre establecido por hectárea.

Ver: Programa de Reducción de Área.

RETORSIÓN/Retortion

Contramedida adoptada por un país con respecto a otro que ha incumplido sus compromisos comerciales internacionales. Se refleja normalmente en la aplicación de una medida de restricción a las importaciones por parte del país que se siente perjudicado, o por la negación a la compra o venta de bienes o servicios. En el acuerdo del GATT/94 se prevé la posibilidad de aplicar medidas de retorsión “cruzadas” es decir, en un sector distinto a aquel en el cual el país que va a aplicar la retorsión se siente afectado.

RONDA/Round

Ciclo de negociaciones comerciales multilaterales entre las Partes Contratantes del GATT (ahora entre los Países Miembros de la OMC) que culminan en acuerdos de carácter multilateral sobre disciplinas comerciales, reducciones de los aranceles y otros compromisos relativos a la competencia de las exportaciones.

Los avances más importantes en la liberalización del comercio internacional se han realizado mediante una serie de negociaciones comerciales multilaterales o “rondas”, bajo los auspicios del GATT. La Ronda Uruguay fue la última y la de mayor envergadura.

La mayor parte de las primeras rondas de negociaciones comerciales del GATT (Ginebra, 1947; Ancey, 1949; Torquay, 1951; Ginebra, 1956; Ginebra-Ronda

Dillon, 1960/1961) se consagraron a continuar el proceso de reducción de los aranceles. Durante la Ronda Kennedy, Ginebra 1964/1967, además de la continuación de las reducciones en los aranceles, se alcanzó un nuevo Acuerdo Antidumping.

Durante la Ronda Tokio, celebrada en Ginebra entre 1973 y 1979, se avanzó significativamente en la continuación de la reducción de aranceles. En otros aspectos como era el comercio de productos agropecuarios y salvaguardias no hubo grandes resultados. En cambio, durante las negociaciones se concretaron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios que se les alude con el nombre de Códigos de la Ronda Tokio.

Las negociaciones celebradas dentro de la Ronda Uruguay, entre 1986 y 1993, modificaron y ampliaron los Códigos de la Ronda Tokio. Los relativos a las subvenciones y medidas compensatorias, los obstáculos técnicos al comercio, los procedimientos para el trámite de licencias de importación, la valoración en aduana y las medidas antidumping constituyen actualmente compromisos multilaterales en el marco del Acuerdo sobre la OMC, en tanto que los relativos a la contratación pública, la carne de bovino, los productos lácteos y el comercio de aeronaves civiles, siguen siendo acuerdos plurilaterales.

Ver también: Ronda Uruguay.

RONDA DE TOKIO/Tokyo Round

VII conferencia del GATT que se inició en 1973, prolongándose las conversaciones hasta 1974. En dicha ronda se negociaron varios códigos de conducta y disciplinas a fin armonizar las medidas no arancelarias de carácter interno que obstaculizan el intercambio.

RONDA URUGUAY/Uruguay Round

Última Ronda de Negociaciones del GATT (1986/1995) en cuya Acta Final se firmó el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC). En esta Ronda, entre otros acuerdos, por primera vez se negociaron los temas relativos al comercio sobre agricultura, servicios (TRIMS), propiedad intelectual (TRIPS). En resumen se establecieron:

- 19 Acuerdos;
- 24 Decisiones Ministeriales;
- 8 Entendimientos;
- 3 Declaraciones sobre comercio en: mercancías, servicios, inversiones, propiedad intelectual.
- 4 Acuerdos Plurilaterales

En materia agrícola, el Acuerdo sienta las bases para iniciar un proceso de reforma del comercio de los productos agropecuarios con el objetivo a largo plazo de establecer un sistema equitativo y orientado al mercado. El Acuerdo se basa en: la conversión de todas las medidas no arancelarias en aranceles (arancelización); compromisos vinculantes en las esferas de acceso a los mercados; compromisos vinculantes en materia de reducción de la ayuda interna y de subsidios a las

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

exportaciones; y la aplicación del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Adicionalmente, se acordó una Decisión Ministerial relativa a los países menos adelantados y a los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

El Acuerdo estipula que los Miembros deben contraer compromisos vinculantes específicos y de reducción en las esferas de acceso a los mercados, ayuda interna y subvenciones a la exportación. Todos los compromisos se especifican en la Lista de Concesiones y Compromisos en el Sector Agrícola presentada por cada uno de los Países Miembros.

S

SALVAGUARDIA/Safeguard

Cláusula de excepción del GATT y de la mayoría de los acuerdos comerciales, que permite sobre una base temporal, la suspensión, modificación o retiro de una obligación o concesión relacionada con un producto específico. Se aplica en los casos en que un aumento imprevisto de las importaciones de dicho producto o de otro similar, cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales.

SALVAGUARDIA ESPECIAL “SGE”/Special Safeguard

Es un salvaguardia automática que se aplica a los productos agrícolas arancelizados que hayan sido consignados en la lista de compromisos de la Ronda Uruguay como sujetos a salvaguardia especial. La Salvaguardia Especial, contemplada en el Acuerdo sobre Agricultura del Acta Final de la Ronda Uruguay, prevé la posibilidad de aplicar sobretasas arancelarias, superiores al nivel de los aranceles consolidados en caso que: a) el volumen de importaciones del producto objeto de la salvaguardia especial supere los niveles de importación de un período base predeterminado; b) que el precio de importación del producto objeto de la salvaguardia caiga por debajo de un nivel de precios (precio de activación) definido para el período 1986 - 1988.

SALUD ANIMAL/Animal Health

Estado o condición de equilibrio entre los factores intrínsecos y extrínsecos en los animales, que determinan el comportamiento fisiológico y productivo en las actividades de cualquier especie animal.

SANIDAD VEGETAL/Vegetable Health

Conservación del buen estado sanitario de individuos, poblaciones y productos que pertenecen al reino vegetal, considerándose las especies agrícolas y forestales.

SANIDAD ANIMAL MUNDIAL/World Animal Health

Anuario publicado por la OIE, que reúne todas las informaciones relativas al estado sanitario del ganado y los métodos de control aplicados en el mundo respecto a las

enfermedades que la OIE considera prioritarias: las 15 enfermedades altamente contagiosas de la Lista A y las 90 enfermedades de la Lista B. Las informaciones están presentadas en forma de cuadros complementados por los informes emitidos por los países miembros de la OIE y de la FAO.

SECCIÓN 301/Section 301

Sección del Acta de Comercio de Estados Unidos (1974) que autorizan una acción unilateral de parte de los Estados Unidos contra una nación que viole los acuerdos de Comercio Internacional o que inhiba en forma desleal el Comercio de Estados Unidos.

SECRETARÍA TÉCNICA DE LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA

Oficina especial dispuesta por la FAO para atender los asuntos relacionados con la aplicación de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.

SEGURIDAD ALIMENTARIA/Food Security

Situación en que toda la población tiene acceso todo el tiempo a suficientes alimentos para asegurar una vida activa y saludable. Las ideas principales en que se basa la definición de seguridad alimentaria son la suficiencia de la disponibilidad de alimentos (suministro eficaz) y la capacidad del individuo de adquirir alimentos suficientes (demanda efectiva), (FAO).

SELECTIVIDAD/Selectivity

Aplicación de un reglamento, norma o medida comercial en forma selectiva sólo a algunas partes contratantes, y no sobre una base universal a todas las partes contratantes.

SENDERO ÓPTIMO DE ESPECIALIZACIÓN-INTEGRACIÓN/Optimum Path Towards Specialization-Integration

Trayectoria que señala una secuencial ideal de etapas de integración, así como un perfil productivo que permita la especialización en productos con mayor valor agregado. Dicha especialización permite a las economías de estos países desarrollar una estructura productiva sostenible en el largo plazo, compatible con el objetivo de inserción de la economía del país en la globalización.

SISTEMA AGROALIMENTARIO

Conjunto de relaciones socioeconómicas que inciden de un modo directo en los procesos de producción primaria, transformación agroindustrial, acopio, distribución, comercialización y consumo de los productos alimenticios (FAO).

SISTEMA AGROMONETARIO

Sistema aplicado en la Unión Europea mediante el cual los precios agrícolas comunes para la agricultura, están fijados en términos de Unidades Europeas de

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

Cuenta (ECUS) pero son convertidos en monedas nacionales a tasas de cambio verdes o representativas; estas tasas de cambio son generalmente distintas a las establecidas bajo el sistema monetario europeo. El propósito del sistema es permitir a los diseñadores de políticas incidir en el grado en que las variaciones en las tasas de cambio, se reflejan en apoyos a través de los niveles de precios de cada Estado Miembro.

Ver: Ecu Verde

SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS

Conocido comunmente como Sistema Armonizado, es la nueva nomenclatura aduanera acordada internacionalmente para codificar y clasificar los productos objeto del comercio internacional. Todos los aranceles aduaneros nacionales de los países miembros deben adecuarse a la nomenclatura del Sistema Armonizado. Una gran parte ya lo ha hecho, pero otros se encuentran aún en proceso de adecuación de su nomenclatura arancelaria. El Sistema Armonizado comprende las partidas, subpartidas, códigos numéricos correspondientes; Notas de Sección, de capítulos y subpartidas; Notas Complementarias, así como las reglas generales para su interpretación. El Código Numérico está armonizado internacionalmente a nivel de 6 dígitos: los dos primeros identifican al capítulo; el tercero y cuarto identifican a la partida; el quinto y sexto identifican las subpartidas. Para países en forma individual o en esquemas de integración existen desdoblamientos a nivel de siete y ocho dígitos.

SISTEMA DE PRECIOS MÁXIMOS/Ceiling Prices System

Precios decretados por las autoridades del país importador. Si los precios de los productos importados superan los precios máximos, no pueden entrar en el mercado nacional.

SISTEMA DE PRECIOS MÍNIMOS/Floor Prices System

Precios mínimos decretados para las importaciones de productos específicos por parte de las autoridades del país importador. Cuando los precios de factura o efectivos de las importaciones son inferiores al precio mínimo, se aplica este último para determinar el monto del arancel aduanero, o bien para determinar una sobretasa arancelaria que lleve el precio del producto importado al nivel del precio mínimo establecido por la autoridad nacional.

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)/Generalized System of Preferences

Acuerdo internacional negociado bajo los auspicios de la UNCTAD, en virtud del cual los países desarrollados conceden preferencias arancelarias temporales y no recíprocas a las importaciones de los países en desarrollo. Cada país establece su propio sistema, entre otras cosas, los productos comprendidos y el volumen de importaciones afectado. En 1971 el GATT concedió una exención de diez años del cumplimiento de las disposiciones del Artículo I del Acuerdo General (Nación Más

Favorecida - NMF) a fin de permitir la puesta en práctica del sistema.

SOLUCIÓN ADJUDICATARIA

Solución que se logra mediante decisión del Órgano de Solución de Diferencias comerciales.

SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS/Dispute Settlement

En el contexto del comercio, la resolución de disputas se refiere a los procedimientos de consultas y conciliación, buenos oficios, mediación y arbitraje.

Ver también: Órgano de Solución de Diferencias.

Resolución de Controversias Internacionales (Anexo II)

SOLUCIÓN NEGOCIADA

Solución lograda por mutuo acuerdo de las partes, o sin mediación o buenos oficios de otro miembro.

SUBSIDIO O SUBVENCIÓN/Subsidy

Beneficio económico que un gobierno otorga a los productores de ciertos bienes o servicios o a los consumidores, a menudo para fortalecer la posición competitiva de esas empresas o la capacidad adquisitiva de los consumidores. El subsidio puede ser directo (una donación o transferencia en efectivo) o indirecto (créditos a la exportación, con intereses bajos y garantizados por una agencia del gobierno).

SUBVENCIÓN RECURRIBLE

En el acuerdo del GATT, son aquellas subvenciones que ocasionan perjuicios a los intereses de otros signatarios; por ejemplo: daño a la producción nacional, anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para ellos; pueden dar origen a la aplicación de medidas compensatorias por parte del país afectado.

SUBVENCIÓN NO RECURRIBLE

En el acuerdo del GATT, son aquellas subvenciones específicas permitidas y que no dan lugar a la aplicación de medidas compensatorias. Por ejemplo, asistencia para actividades de investigación realizadas por empresas o instituciones de enseñanza superior o investigación, contratadas por empresas.

SUBVENCIÓN PROHIBIDA

En el Acuerdo del GATT, son aquellas subvenciones que dan origen a la aplicación de medidas compensatorias por parte de la parte que se siente afectada. Entre ellas, las que dependen de los resultados de exportación y/o subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como única condición o entre varias condiciones

“SWITCH-OVER”/SWITCH-OVER

Mecanismo que vincula al Sistema Agrimonetario con el Sistema Monetario Europeo (SME), mediante el cual las monedas nacionales se multiplican por un

INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

coeficiente o factor de corrección conocido como “switch-over”; de esta manera se determinan las tasas para la agricultura siguiendo el realineamiento del SME. Con ello se logra la revaluación de las tasas verdes para las monedas fuertes, y consecuentemente una reducción en los apoyos en precios y pagos.

t

TARIFICACIÓN/Tariffication

Ver: Arancelización.

TASA DE PRESTAMO/Loan Rate

Préstamo gubernamental, incluido entre los mecanismos de apoyo a la producción que tiene la ley agrícola de los Estados Unidos. Su propósito es el de inducir a los productores a no vender masivamente su cosecha y que puedan contar con recursos para compra de insumos para el próximo ciclo agrícola. La tasa de préstamo básica se fija por ley, los préstamos no pueden ser reducidos más de un 5% en comparación con el año anterior a excepción de que se anuncie una tasa de préstamo menor llamada Finley Rate, que puede ser hasta 20% menor, la cual puede ser autorizada para que los precios del trigo y granos forrajeros sean más competitivos.

TASA DE PROTECCIÓN EFECTIVA/Effective Protection Rate

Ver: Protección Efectiva

TEMAS DE LA AGENDA AUTOMÁTICA/Items of the Automatic Agenda

Diferentes temas cuyo proceso de negociación se viene desarrollando de forma seguida a la firma del Acta Final de Ronda Uruguay. Estos se encuentran agrupados en:

- Servicios
 - Telecomunicaciones Básicas
 - Transporte Marítimo
 - Movilidad de Personas Naturales
- Agricultura: Ayudas, Subsidios y Protección (compromiso de revisión en 1999)
- Inversiones Relacionadas con Comercio (compromiso de revisión en 1999)

TEMAS DE LA NUEVA AGENDA/Items of the New Agenda

Temas a los cuales se le dará prioridad en la siguiente ronda de negociación (Posterior a la Ronda Uruguay)

- Aprobados (a febrero 1996)
 - Comercio y Ambiente

- Normas Internacionales para la Inversión (Inversión Privada Directa)
- Política de Competencia
- En Discusión
 - Comercio y Estándares Sociales

TERRITORIO ADUANERO/Customs Territory

Todo territorio que aplique un arancel distinto u otra reglamentación comercial a los demás territorios.

Ver: Integración Económica.

TRANSPARENCIA/Transparency

Término utilizado para denominar el conjunto de nuevas disciplinas comerciales de la OMC así como de los nuevos tratados de libre comercio, bilaterales y multilaterales y que tienen relación con la obligación de los Países Miembros de anunciar, con debida antelación, la medida de política comercial o de restricción al comercio que van a aplicar así como de notificar, sobre todo en el caso de la OMC, toda medida de política nacional que incida en el comercio internacional.

TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN/Bilateral Investments Treaties (BIT)

Instrumento bilateral en la política de inversiones de los EEUU, cuyo objetivo es establecer normas más globales y vinculantes en sus relaciones de inversión a través de tratados con otros gobiernos (La mayoría de estos acuerdos han sido suscritos con países en desarrollo y países ex-comunistas).

TRATO DE LA NACIÓN MAS FAVORECIDA (NMF) /Most Favoured Nation Treatment

Establece que todo privilegio o concesión otorgado por un Miembro del GATT a un producto originario de otro País Miembro, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de todos los demás Países Miembros.

TRATO ESPECIAL /Special Treatment

Principio mediante el cual los Países Miembros Desarrollados del GATT, se comprometen a brindar un trato especial a los Países Miembros menos Desarrollados, en la aplicación y ejecución de los Acuerdos Multilaterales.

TRATO NACIONAL/National Treatment

Compromiso que adquiere un país para otorgar a las mercancías o los servicios provenientes de otro u otros países, un trato no menos favorable que el dispensado a las mercancías o servicios generados en el propio país.

TRATO NACIONAL EN MATERIA DE TRIBUTACIÓN Y DE

REGLAMENTACIÓN INTERNA

Establece que los productos de un País Miembro importados por otro no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos internos u otras cargas internas, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente a los productos nacionales similares.

TREINTA Y TRES MÁS UNO (33+1)/Thirty Three Plus One

Posición de algunos países de las Américas para buscar un consenso entre todos los países del continente y negociar como bloque con Estados Unidos los acuerdos tendientes a la conformación del área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). También existen otras posiciones como por ejemplo, negociar “Treinta y Dos más Dos” (excluyendo también a Canadá), o “Treinta y Uno más Tres” configurando dos bloques que consideran, por una parte el TLCN y por otra, el resto de los países del continente.

TRIMS/Trade Related Investment Measures

Ver: Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio.

TRIPS/Trade Related Intellectually Property

Ver: Propiedad Intelectual Relacionada con el Comercio.

U

UNIÓN ADUANERA/Customs Union

Grupo de naciones que han eliminado los aranceles -y a veces también otras barreras que les impiden comerciar entre sí- y que aplican un arancel externo común a los bienes importados de países ajenos a la agrupación.

UNIÓN EUROPEA (UE)/European Union

La Unión Europea es una referencia cúpula para la Comunidad Europea (CE) y para los esfuerzos de integración en Europa presentados en el Tratado de Maastricht. El término «Unión Europea» fue acuñado en noviembre de 1993 cuando entró en vigor el Tratado de Maastricht para la Unión Europea. El término «Comunidad Europea» (CE) sigue existiendo como una entidad legal, en el seno del marco más amplio de la UE.

UNIVERSO AGROPECUARIO/Agricultural Universe

En el Acuerdo del GATT sobre agricultura, son los productos comprendidos del capítulo 1 al 24 del Sistema Armonizado (SA), se excluye: pescado y productos del pescado, más los comprendidos en el anexo 1, adicionales a los capítulos 1 al 24; que

incluye rubros agrícolas primarios y procesados.

V

VALOR DE TRANSACCIÓN/Transaction Value

Precio realmente pagado por un producto.

VALOR NORMAL/Normal Value

Precio al cual un producto similar entra en el mercado en el curso ordinario de las actividades comerciales. Se utiliza para determinar la existencia de DUMPING y su alcance.

VARIEDAD VEGETAL/Vegetable Variety

Según la Decisión 345 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, es el conjunto de individuos botánicos cultivados que se distinguen por determinados caracteres morfológicos, fisiológicos, citológicos, químicos, que se pueden perpetuar por reproducción, multiplicación o propagación.

VENTAJA COMPARATIVA/Comparative Advantage

Concepto de importancia capital en la teoría del comercio internacional, según el cual un país o región se debe especializar en la producción y exportación de aquellos bienes y servicios que sea capaz de producir con más eficiencia relativa que otros bienes y servicios, y debe importar los bienes y servicios en los cuales tenga una desventaja comparativa.

VENTAJA COMPETITIVA/Competitive Advantage

Concepto moderno de las ventajas comparativas que, además de las ventajas naturales de que dispone un país para participar en el comercio internacional, incorpora una serie de elementos que definen la posibilidad real de inserción internacional. Entre otros la organización y nivel de los servicios de apoyo al comercio, las capacidades gerenciales, la organización pública y privada para el desarrollo del comercio.

Es una expresión real, cuantitativa y cualitativa de las ventajas comparativas de un país, que se traduce en un proceso sostenido de captación de mercados internacionales.

VÍA EXPEDITA/Fast Track

Autorización del Congreso Norteamericano al Presidente de Estados Unidos para que, una vez presentada una determinada propuesta, deba ser aprobada o reprobada en un plazo no mayor de 90 días. El Congreso no puede introducir enmiendas y debe limitarse a la aprobación o rechazo de la misma.

Z

ZONA DE ESCASA PREVALENCIA DE PLAGAS O ENFERMEDADES/Zone of Scarce Prevalence of Pests or Diseases

Zona designada por las autoridades competentes, que puede abarcar la totalidad de un país, parte del mismo, o la totalidad o parte de varias naciones, en que una determinada plaga o enfermedad no exista más que en escaso grado y que está sujeta a medidas eficaces de vigilancia, lucha contra la plaga, o enfermedad o erradicación de la misma.

ZONA DE LIBRE COMERCIO/Free Trade Zone

De acuerdo con la definición del GATT, se refiere a un grupo de países entre los que se eliminaron las barreras arancelarias y de otra índole, no existiendo obstáculo para el intercambio comercial de los productos originarios de dichos países.

Ver: Integración económica.

ZONA DE TRÁNSITO/Transit Zone

Área aledaña a un puerto de entrada, en el territorio de un país costero, constituida como centro de almacenaje y distribución al servicio de una nación vecina. Por ejemplo, un país ubicado en el centro del continente que no cuenta con instalaciones portuarias adecuadas, o no tiene salida al mar.

ZONA FRANCA ADUANERA/Duty Free Zone

Área ubicada en un país (un puerto marítimo, aeropuerto, almacén o cualquier sitio designado) que se considera externa al territorio aduanal del mismo. Los importadores pueden introducir bienes de origen extranjero a esa zona sin pagar derechos e impuestos aduanales, mientras se lleva a cabo su procesamiento, reembarque o reexportación final.

Ver también: Integración Económica.

ZONA LIBRE DE PLAGAS O ENFERMEDADES/Zone Free from Pests or Diseases

Zona designada por las autoridades competentes que puede abarcar la totalidad de un país, parte del mismo o la totalidad o parte de varias naciones en los que se ha certificado la inexistencia de una determinada plaga o enfermedad.